BThaber

SAYI 1177

HAFTALIK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ VE EKONOMİSİ GAZETESİ www.bthaber.com.tr

25 Haziran - 1 Temmuz 2018

Bilişim 500 Töreni için Geri Sayım: 5 TEMMUZ 2018 CVK Park Bosphorus Otel

Sayfa 6



Ödüller Prof. Dr. Köksal ve emekleri için...

TBD, kurucusu ve 'bilişim' kelimesinin de aralarında olduğu 2 bin 500 bilimsel sözcüğü Türkçeye kazandıran Prof. Dr. Aydın Köksal'ın onuruna bilim ödülü veriyor.

Sayfa 10



Güvenlik, kritik ürün ve servislerin yerli olarak karşılanması ile başlar

Güvenlik konusunda yerli teknolojilerin önemi artarken, Netaş bu alanda geliştirdiği Nova çözümleri ile önemli bir boşluğu dolduruyor.

Sayfa 22



Müşteri memnuniyeti 'mükemmel' deneyime bağlı

Yapı Kredi'nin dijital stratejisinin temelinde müşteri deneyimi, veri ve analitik, altyapı ile süreçlerin dijitalleşmesi var.

Welcome to your new CEBIT 2018

Sayfa 3

CEBIT 2018, festival konsepti ile teknolojinin nabzını tuttu

CEBIT 2018, değişen çehresi ile 11-15 Haziran tarihlerinde gerçekleşti. Dijital dönüşümün beraberinde getirdiği yapay zeka, nesnelerin interneti, blok zinciri, büyük veri, robotik ve otonom teknolojiler fuarın gündemini oluşturdu.

Sayfa 11



Perakende ve lojistikte dijital dönüşüm

Dijital dönüşümü yoğun olarak yaşayan sektörlerin içinde perakende ve lojistik ön plana çıkıyor. Ayrıntılar dosya sayfalarımızda

Dosya Sponsoru



CEBIT 2018, festival konsepti ile teknolojinin nabzını tuttu


Murat Göçe


Ferit Çelik

1970'li yıllardan beri bilişim teknolojilerinin gelişimine şahitlik eden CEBIT, dünden bugüne milyonlarca katılımcıya ev sahipliği etti. Ancak CEBIT, bu yıl tasarladığı yeni konsepti ile gelenekselleşen fuar yaklaşımını bir kenara bıraktı ve kendini "Dijitalleşme ve İnovasyon için Avrupa'nın Yeni İş ve Teknoloji Festivali" olarak tanımladı. Festivalde katılımcılar, CEBIT'in yeni d!conomy, d!tec, d!campus ve d!talk alt konseptlerinde daha fazla etkileşim ve eğlence fırsatı buldu. Ayrıca fuarın kış aylarından yaza geçişiyle ortam daha sıcak ve neşeli oldu.

CEBIT 2018, Türkiye'den toplamda dokuz firmanın katılımı ile gerçekleşti. Diğer yandan Huawei, Salesforce, SAP, IBM, Vodafone ve Volkswagen'in partnerliğinde düzenlenen etkinlik yapay zeka, büyük veri, blok zinciri, nesnelerin interneti, robotik ve otonom teknolojiler üzerine çok sayıda sunuma sahne oldu. Otonom ve insansız araçlara dair demoların da gerçekleştirildiği yeni CEBIT'in basına ayrılan ilk gününde üreticiler yeni ürünlerini tanıttı. Volocopter ismiyle tanıtılan yeni otonom helikopter ile katılımcılara havacılık ve ulaşım alanında ulaşılacak son noktaya dair ipuçları paylaşıldı.

2800'den fazla katılımcı şirket ve 600'den fazla konuşmacının yer aldığı beş günlük fuarda, Volkswagen, i.Life ve Audi yeni otonom teknolojilerini katılımcılara tanıttı. SoftBank Robotics tarafından tanıtılan "Biber" isimli yeni insansı robot ile robotik teknolojilerdeki son nokta sergilendi. İnsan duygularına çok yakın tepkiler veren robot hakkında, doğallaştırma noktasında ne gibi geliştirmelerin yapıldığına dair de bilgiler paylaşıldı.

Nesnelerin interneti eğilimi ile paralel akıllı şehirler ve akıllı yaşam alanında da pek çok yeni çözüm sunuldu. CEBIT kapsamında Huawei akıllı şehirlerde trafik ve ulaşım optimizasyonunu konu alan bir demo yaparken, IBM hava durumu ve meteoroloji çözümlerini paylaştı. Vodafone ise nesnelerin interneti alanında çok önemli olan bir konu olan eşzamanlı veri iletişiminin önemine vurgu yaptı. Türk firmalarının da katıldığı AR, VR ve AI uygulamalarının sergilendiği salonda bu sene de Drone yarışları büyük ilgi gördü.

CEBIT'in yeni durağı 2019'da Rusya olacak

CEBIT 2018 kapsamında imzalanan sözleşme ile CEBIT'in Hannover, Bangkok ve Sydney'den sonra yeni durağı Moskova oldu. Rusya'nın bilişim alanındaki potansiyeline karşılık bu gibi bir adımın atıldığı belirtilen açıklamada, etkinliğin 19 - 21 Mart 2019 tarihinde Technopark Skolkovo'da gerçekleşeceği eklendi. CEBIT ile ilgili ayrıntılı haberleri önümüzdeki sayımızda bulabilirsiniz.

"d!conomy, d!tec, d!campus ve d!talk" Yeni CEBIT ile neler değişti?

CEBIT 2018 ile birlikte çok sayıda şeyin değişeceği 2017 yılında duyurulmuştu. Yenilenen tarihi ve çehresi ile CEBIT, akıllara kazınan bilişim fuarı yaklaşımını değiştirdi ve festival ile harmanladı. Yeni yaklaşım ile katılımcıların bir fuarda aradıklarından daha fazlasını bulmaları hedeflendi.

Fuarın açık alanını kapsayan d!campus kapsamında bir ana sahne ve iki yan sahnede gün boyu etkinlikler akşam ise konserler düzenlendi. d!campus ile çok sayıda oyun ve sanal gerçeklik deneyim alanları da CEBIT 2018 için kuruldu.

d!conomy ile birlikte kurumsal alandaki etkileşim de boyut değiştirdi. Bu yeni konsept ile karar vericiler, potansiyel iş ortakları ile başladıkları iş ortaklıklarına hız kattı.

CEBIT 2018 kapsamında ilk adımalarını atmış olan girişimciler de unutulmadı. d!tec için ayrılan bir salon, kendi ürünlerini geliştiren ve bunları potansiyel müşterilerine sunmak için saha arayan girişimcilerle doldu.

d!talk ile kurulan 10 yakın yan sahne ile dört gün boyunca eşzamanlı konuşmalar gerçekleşti. Bu sayede katılımcılar ana sahneye bağlı kalmaksızın hedefledikleri sunumlara katılma imkanı yakaladı. Bu sunumlardan biri ise Fourdotone Kurucu Ortağı Kerem Palabıyık tarafından gerçekleştirildi.

Telefon tacizlerine son!



TELKODER Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Ata Arıak

Tüketicilerin telekomünikasyon sektörüyle ilgili en çok şikâyet ettikleri konular arasında; bazı satış ekiplerince abonesi olmadıkları şirketler adına sürekli aranmaları var. Bu telefon tacizleri tüketici memnuniyeti açısından olumsuz sonuçları beraberinde getiriyor. Telekomünikasyon sektöründeki şirketler açısından da bu, çözülmesi gereken önemli bir sorun. Bu noktada, TELKODER'in girişimiyle sektördeki şirketler bir araya gelip fikir birliğine vararak, Bayi Sorunlarını Çözme Komisyonu'nu kurdu ve komisyonun da bu yönde çalışmaları kısa sürede sonuç vermeye başladı. İnternet hizmeti sunan şirketlerin temsilcilerinden oluşan komisyon, bu duruma neden olan tele satış organizasyonlarının tespit edilmesi ve zarar görecek işletmelerin bu konularda haberdar edilmesi yönünde faaliyetler yürütüyor. Çalışmalar kapsamında bayileri, alt bayileri, bağlantılı kişileri ve bayiler adına hareket eden tüm aracıları alan komisyonun başkanlığını ve idari süreçlerini ise TELKODER üstleniyor. TELKODER Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Ata Arıak, şu bilgileri verdi: "Sektörümüzde özellikle internet aboneliklerine ilişkin satışlarda, tüketicilerin aldatıcı bilgiler ile çok sayıda aramaya maruz bırakılarak rahatsız edildiğini tespit ettik. Çözüme ulaşmak için ilgili şirketleri, karşılıklı haklarını da gözeterek bir çalışma komisyonu altında bir araya getirdik. Sektörün yararı, şirketlerin itibarı ve tüketici haklarının korunması temeline dayanan bu komisyon, verimli bir dönemi başlattı. Bayi Sorunlarını Çözme Komisyonu'nun yürüttüğü çalışmalarla tüketiciler, kişisel verilerinin internet hizmeti aldıkları şirkette güvende olmadığı endişesinden kurtulacaklar. KVKK doğrudan telekomünikasyon şirketlerini ilgilendiriyor ve kişisel verilerin tamamına yakını sektörümüz şirketleri tarafından saklanıyor. Bu kanunu şirketler çok iyi anlamalı ve bu kapsamda biz de çalışmalar yürüteceğiz. Yakın zamanda arkadaşlarımızın yer aldığı bir heyet Kişisel Verileri Koruma Kurumu'nu ziyaret etti ve ne tür çalışmalar yürüteceğimiz konusunda araştırmalarımız sürüyor. Bayi Sorunlarını Çözme Komisyonu bu noktada da işletmecilerimize yardımcı olacak."

Sonuçlar net: Alacak daha çok yolumuz var

Ülkelerin teknolojik gelişmişlik düzeylerine göre yapılan araştırmayı değerlendiren Ajans Press'in The Economist dergisinden ve medya yansımalarından derlediği bilgilere göre, Türkiye teknolojik gelişmişlik sıralamasında 82 ülke arasından 49'uncu sırada. Bu konumuyla Türkiye'nin dijital altyapısının Birleşik Arap Emirlikleri, Malezya, Katar ve Suudi Arabistan gibi ülkelerin gerisinde kaldığı görüldü. Dijital altyapı bakımından son sıralarda yer alan Türkiye'nin Ar-Ge, inovasyon ve patent gibi konularda ise sıralamaya bile giremediği saptandı. Rapor, 2017 sonu itibarıyla dünya nüfusunun yarısının internete erişebildiğini gösterirken, 2022 öngörüleri ise bu oranın yüzde 75'e çıkabileceği yönünde. Gelişmiş ülkeler internete daha fazla erişebilirken, Türkiye'nin internete erişim konusunda da 40-59 bandında yer aldığı görüldü. Söz konusu listenin ilk 3'ünde yer alan ülkeler ise Avustralya, Singapur ve İsveç olurken, ilk üç içerisinde yer alan bu ülkelerin aynı puana sahip oldukları belirlendi. Gelişmekte olan ülkeler kategorisinde yer alan Çin, Rusya, Arjantin, Güney Afrika ve Brezilya da Türkiye'nin önünde yer aldı. Ar-Ge çalışması için en fazla bütçe ayıran ülke yüzde 4,3 ile İsrail olarak belirlenirken, onu yüzde 4,2 ile Güney Kore, yüzde 3,3 ile de Japonya ve İsveç takip etti. Patentte ise ABD ilk sıraya yerleşirken, onu Japonya, Almanya, Güney Kore ve Fransa izledi.

Her adım blockchain için...

Türkiye Bilişim Vakfı (TBV), blockchain teknolojisi kapsamında girişimcilerin desteklendiği, yeni iş modellerinin çalışıldığı, Türkiye'nin bu konuda söz sahibi ülkelerden biri haline gelerek geleceği tasarladığı bir dünya için Blockchain Türkiye Platformu'nu (BCTR) hayata geçirdi. Kâr amacı gütmeyen BCTR, Türkiye'de sürdürülebilir blockchain ekosistemini yaratma ve yeni dönem iş yapış biçimlerinin önündeki zorlukların giderilmesi hedefiyle çalışacak. Platform; düzenleyeceği eğitimler ve etkinlikler ile bilgilendirici yayınlar ve içeriklerin yanında bilim, sanayi ve teknoloji akademileri, düşünce kuruluşları, üniversiteler, diğer ülke ve birliklerin blockchain platformları ve konsorsiyumlarıyla işbirliklerine de imza atacak. Platform; kanun yapıcılar, kamu kurum ve kuruluşları, düzenleyici otoriteler ile özel sektör ve akademi arasında köprü kurmayı, onları düzenlenecek etkinliklere davet etmeyi, istişare toplantıları düzenlemeyi, mevzuat geliştirme çalışmalarına görüş vermeyi ve katkıda bulunmayı hedefliyor. Platformun tanıtımı için düzenlenen basın toplantısında konuşan TBV Başkanı Faruk Eczacıbaşı, "İlgi ile takip ettiğim bir ekonomistin, blockchain teknolojisini geçmiş 500 yıllık teknolojik ilerleme ile mukayeseli değerlendirirken söylediği, 'Matbaa devrimi bilgi boşluğunu doldurdu; sanayi devrimi güç boşluğunu doldurdu; internet devrimi mesafe boşluğunu doldurdu; blockchain devrimi ise güven boşluğunu dolduracak' sözlerine katılmamak mümkün değil" yorumunu yaptı.
BCTR kuruluşunda yer alan ve ilk üyelerinden olan Bankalararası Kart Merkezi (BKM) adına konuşan BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko ise, blockchain teknolojisinin geleceği şekillendireceğine inandıklarını belirterek, "TBV çatısı altında tüm sektörlere erişebilecek bu platformun bir parçası olmaktan memnuniyet duyuyoruz" dedi. Farklı üyelik biçimleriyle kurumsal katılımcıların dâhil olabileceği, her sektörden katılımcıya açık olan ve Türkiye'de faaliyet gösteren tüm sektörlere ulaşması beklenen BCTR'nin danışma kurulunda, dünyadan önemli Türk akademisyenler ve konusunda uzman kişiler yer alıyor. Detaylar ise www.bctr.org adresinde.

E-imza 13 yaşında

Elektronik imza, 5070 Sayılı Elektronik İmza Kanunu sayesinde 2005 yılından itibaren bireylerin ve kurumların ıslak imza ile gerçekleştirdikleri bütün işlemlerin dijital olarak yapılabilmesini sağlıyor. Aradan geçen süreç paralelinde, 5070 sayılı kanunda tarif edilen ve ıslak imza ile eşdeğerde olan e-imza kullanımı da her geçen çeyrek dönemde artıyor. Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK) verilerine göre, 2017 yıl sonu itibari ile 2 milyon 752 bin 738 adet elektronik imza, 492 bin 142 adet mobil imza sertifikası üretildi. BTK verilerinin ilk açıklandığı tarih olan 2011'den bugüne ise elektronik imza yüzde 752, mobil imza ise yüzde 148 artış sergiledi. BTK tarafından yayımlanan son verilere göre, elektronik ve mobil imza sertifikası toplamda 3 milyon 244 bin 880 adete ulaşmış durumda. 2005 yılında e-İmza kanununun yürürlüğe girmesiyle başlayan e-Dönüşüm sürecinde önemli mesafeler alındığını vurgulayan E-Güven Genel Müdürü Can Orhun, "E-imza, ıslak imza ile aynı hukuki geçerliliğe sahip ve elektronik ortamda gerçekleşen işlemlerde kişilerin kimlik bilgilerinin doğruluğunu garantiliyor. Kamudan özel sektöre, bankacılıktan e-ticarete, kurum içi sözleşmelerden ihale süreçlerine her türlü işlemin tasarruflu, güvenli ve hızlı yapılmasını sağlıyor. 2005 yılında ürettiğimiz ilk e-İmzanın üzerinden 13 yıl geçti. Yeni regülasyonlarla ve teknolojilerle bireyler ve kurumlar için e-İmzanın kullanım alanları hızla yaygınlaşmaya devam ediyor" dedi.

Ödüller Prof. Dr. Köksal ve emekleri için...



Türkiye Bilişim Derneği (TBD), kurucusu ve 'bilişim' kelimesinin de aralarında olduğu 2 bin 500 bilimsel sözcüğü Türkçeye kazandıran Prof. Dr. Aydın Köksal'ın onuruna bilim ödülü veriyor. TBD Genel Başkanı Rahmi Aktepe, ömrünü bilime ve Türkçeye adayan Prof. Dr. Aydın Köksal'ın ülkemizin yaşayan bir değeri olduğunu belirterek, "Bilişim alanında özgün bildiri, makale ya da kitap olarak eserleri yayımlanan bilişim uzmanları, 26 Ekim Cuma gününe kadar 'Prof. Dr. Aydın Köksal Ödülleri' yarışmasına başvurabilirler" dedi.

TBD, Kasım ayında gerçekleştireceği 35. Ulusal Bilişim Kurultayı'nda bu yıl verilecek olan Prof. Dr. Aydın Köksal Ödülleri; "Bilgisayar Mühendisliği Bilim Ödülü", "Bilgisayar Mühendisliği Akademik Öğretim Ödülü", "Özgün Yerli Yazılım Ödülü" ve "Yazılım Dışsatım Ödülü" olmak üzere dört ayrı kategoride olacak.

TBD yarışmayı, gençlik yıllarından beri Türkiye'yi bilişim çağına taşımayı ilke edinmiş, akademik hayatı boyunca Türkiye'yi 'bilişim toplumuna dönüştürmek' için çabalamış, bu amaçla 1971 yılında TBD'yi kurmuş ve Türkçe'nin bir bilim dili olması için ömrünü adamış Prof. Dr. Köksal onuruna düzenleyecek.

Bilgisayar, bilgi işlem, bilişim, yazılım, çevrimiçi, yazıcı, bellek, donanım, iletişim, komut, bellek konumu, işletim gibi 2 bin 500'den fazla bilimsel sözcüğü Türkçeye kazandıran Prof. Dr. Köksal, İngilizce, Fransızca, İtalyanca, Almanca ve İspanyolca bilmesine karşın, eğitimin dilinin 'Türkçe' olması gerektiği ve yabancı dille öğretim veren ülkelerde, ulusal dillerin yok olduğu yönünde yaptığı uyarılarıyla da Türk bilim dünyasına damgasını vurdu. TBD Genel Başkanı Rahmi Aktepe de, "280'i aşkın bilimsel yayını olan Prof. Dr. Köksal, halen Türk aydınlanmasına katkılarını sürdürmekte. Türkiye ve bilişimciler olarak, Aydın Köksal'dan öğreneceğimiz daha çok şey var" dedi.

Prof. Dr. Aydın Köksal Ödülü yarışmasına, özgün bildiri, makale ya da kitap olarak yayımlanmış yapıtlarıyla akademisyenler, araştırmacılar ile üniversite ve endüstri kuruluşlarının Ar-Ge bölümlerinde çalışan bilim insanları katılabilecek. Başvurular 26 Ekim 2018 Cuma günü saat 17.00'ye kadar TBD'ye elden ya da kurye ile teslim edilebilecek. Ödülü almaya hak kazananlar 21 Kasım'da düzenlenecek TBD Ulusal Bilişim Kurultayı'nın açılışında açıklanacak. Yarışmaya, ilgili kişi ya da kuruluşlar kendileri aday olarak başvurabilecekleri gibi, başka kişi ya da kuruluşlar da herhangi bir kişi ya da kuruluşu aday gösterebilecek. Yarışma ile ilgili detaylara www.tbd.org.tr sitesinden ulaşmak mümkün.

Teknoloji Bankası hayata geçirildi

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Dr. Faruk Özlü, Birleşmiş Milletler Teknoloji Bankasının açılış töreninde konuştu. Teknoloji Bankası'nın, sayıları 47'yi bulan en az gelişmiş ülkelerin bilim, teknoloji ve inovasyon alanlarındaki kapasitelerini güçlendirme yönünde küresel çabalar adına önemine dikkat çeken Bakan Özlü, şunları söyledi; "7 yıl önce ilk kez, Mayıs 2011'de İstanbul'da düzenlenen dördüncü En Az Gelişmiş Ülkeler (EAGÜ) Konferansı'nda gündeme gelen bu fikir, konferans sonunda kabul edilen İstanbul Eylem Planı'nda EAGÜ'lere yönelik bir Teknoloji Bankası kurulması çağrısı ile yer bulmuştu. Teknoloji Bankası'nın operasyonel hale getirilmesi, Temmuz 2015'de AddisAbaba'da gerçekleştirilen 3. Uluslararası BM Kalkınmanın Finansmanı Konferansı sonunda kabul edilen Eylem Planı ile, Eylül 2015'de kabul edilen 2030 Sürdürülebilir Kalkınma Gündemi'nde yer aldı. Birleşmiş Milletler (BM) Genel Kurulu tarafından 23 Aralık 2016 tarihinde alınan kararla, ülkemizin ev sahipliğinde kurulması kararlaştırılan Teknoloji Bankası için ve geçtiğimiz yıl 72. BM Genel Kurulu'nda Dışişleri Bakanımız tarafından Ev Sahibi Ülke ve Mali ve Ayni Katkı Anlaşmaları imzalandı. Böylece bu projeyi hayata geçirmek için ülkemizce BM ile işbirliği halinde gerekli adımlar hızla atılarak bugüne gelindi.

Teknoloji Bankası'nın kurulması ile, 2030 Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'nden 17.8 no.lu alt hedef gerçekleştirilmiş oldu. BM Teknoloji Bankası için birçok fırsat sağlayacağına inanarak, TÜBİTAK Marmara Teknokent (MARTEK) A.Ş. tesislerinde kurulmasına karar verdik. Banka, böylelikle hem Gebze'de oluşturmakta olduğumuz Bilişim Vadisi'ne hem TÜBİTAK Enstitülerimize yakın olabilecek ve MARTEK, Bilişim Vadisi ve Enstitülerimizin oluşturduğu ekosistemden faydalanabilecek.

Banka ayrıca, ileri teknolojilere sahip ürün geliştirmeyi, uluslararası platformlarda faaliyet göstermeyi ve yabancı ortaklıklar kurarak, Ar-Ge çalışmalarını uluslararası pazarlara taşımayı amaçlayan girişimcilere, yakın konumlanacak. TÜBİTAK ve Enstitülerinin sahip olduğu kabiliyetler ve Bilişim Vadisi'nin sunacağı imkanların, bir araya gelmesi ile oluşacak sinerji, Teknoloji Bankası'nın gücüne güç katacak.

Teknoloji Bankası'nın ana faaliyet alanlarından biri olan Bilim Teknoloji ve Yenilik Destek Mekanizması kapsamında, hedeflenen ortak işbirliği projeleri için, Enstitülerimiz Teknoloji Bankası'na hem insan kaynağı hem yeni proje ve işbirliği olanakları anlamında da katkıda bulunacak.

Ülkemiz, finansmanı gönüllü katkılarla sağlanacak bankaya, 2017'den başlamak üzere 5 yıl için yıllık 2 milyon dolar mali katkı sağlamayı taahhüt etti, ayrıca ev sahibi ülke olarak idari masraflarını da üstlendi. Bankaya 1 milyon dolar gönüllü katkıda bulunan Norveç Hükümetine, katkı sözü veren Sudan, Bangladeş ile Filipinler'e takdirlerimi ifade etmek ve diğer BM ülkelere de katkı yapmaları konusunda, çağrıda bulunmak istiyorum."

İzmir'in tüm taraflar için teknoloji potansiyeli

İzmir Teknoloji Üssü projesi hayata geçiyor. Başbakan Binali Yıldırım ile Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Dr. Faruk Özlü, İzmir Teknoloji üssü tanıtım ve imza törenine katıldı. Burada bir konuşma yapan Bakan Özlü, bu projeyle İzmir'in sahip olduğu sanayi ve teknoloji potansiyelini, bütün unsurlarıyla birlikte harekete geçirdiklerini belirtti ve "Dünyada parmakla gösterileceğine inandığımız projemiz, Türk bilim ve teknoloji dünyasına da kaldıraç vazifesi görecektir" ifadelerini kullandı. Bakan Özlü sözlerine şöyle devam etti; "İzmir Teknoloji Üssü'ne ilişkin çalışmalarımız, bir yıldan fazla bir süre önce başladı. Bu kapsamda; muhtemel yatırımcılar, üniversiteler, teknoloji geliştirme bölgeleri ve sivil toplum kuruluşlarıyla istişarelerde bulunduk. Üssü, Urla'da yaklaşık 9,5 milyon metrekare arazi üzerinde inşa edeceğiz. İzmir Teknoloji Üssü; uçtan uca her şeyin yer aldığı bir ekosistem olacak. Bu ekosistemde; global büyük yatırımcılar, lider Türk şirketleri, büyük ve orta ölçekli firmalarımız, laboratuvarlar, prototip atölyeleri ve sosyal donatılar yer alacak. Teknoloji Üssü'nde; farklı ölçeklerde toplam 800 şirketin faaliyet göstermesini, uzun vadede doğrudan ve dolaylı etkileriyle beraber 40 binden fazla istihdam sağlanmasını, 15-20 milyar TL GSYİH oluşturulmasını planlıyoruz.

Teknoloji Üssü'nün kurulumu için, bir kısmı Kamu Özel İşbirliği modeliyle olmak üzere, 10 yılda 1,4 milyar TL yatırım gerçekleştireceğiz. Şirketlerin ihtiyaçlarına uygun bir biçimde, hızlı bir teşvik ve destek sistemi sunacak olan 'İzmir Teknoloji Üssü Teşvik ve Destek Ofisi'ni kuracağız. Girişimcilerimizin yeterli finansmana erişebilmeleri için, bünyesinde girişim sermayesi fonlarını barındıran özel bir finansman şirketi kuracağız. Bu projeyi, Türk Patent ve Marka Kurumu, TÜBİTAK ve İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü ortaklığı ile gerçekleştiriyoruz."

EN BÜYÜK FARKIMIZ

M-Files®

Kullanıcılarımızın %98'i

M-Files'i SEVİYOR





Edip Emil Öymen edip.oymen@gmail.com

Sokak ortasında edebiyat



Fransa'da, bir kaç başka ülkede ve ABD'de sokak ortasında size "kısa hikaye, şiir" okumanız için şeritler basan bir cihaz: Siyah ve turuncu renkli ATM benzeri cihazda klavye/ekran yok. Sadece 3 tane tuş var: Üzerinde 1 dakika, 3 dakika, 5 dakika yazıyor. Bunlar, az sonra okuyacağınız yazının uzunluğu. Bu Fransız inovasyonunun adı da zaten Shortédition. Ülkenin güneydoğusunda dağlık doğası ve tarihi üniversitesiyle tanına Grenoble'daki küçük bir yayınevinin fikri.

Bu şirket, adı sanı duyulmamış, ama yetenekli yazar/şairlerin kısa eserlerini seçerek, cihaza koyuyor. Rastgele meraklılar tarafından okunmasını sağlıyor. Yazar, üretimini pahalı bir baskı/dağıtımla okutmaya çalışmak yerine, bu yenilikçi yöntemle, okumaya meraklılara tanıtmış oluyor. Hem de bedavaya. Çünkü güçlü sponsorları var: Film yönetmeni Francis Ford Coppola ile Havayolları Yolcu Deneyimi Birliği (Airline Passenger Experience Association-APEX). Bu havayolu bağlantısı sayesinde hikaye ATM'si, havalimanlarına yerleştiriliyor. ABD'deki sayı şimdilik 30, dünyada ise 150. Tek bir cihazın maliyeti 9 bin 200 dolar. Ayda 190 dolar, yazılım denetimi ve kağıt masrafı. Bunun faturası APEX'in yayınladığı dergilerin reklamlarından ve yaptığı fuarlardan.

Bilgisayardan blok zincirine...



Soner Canko (BKM) ve Faruk Eczacıbaşı (TBV)

Bundan 22 yıl önce BTHaber'in 70'inci sayısında (10-16.06.1996) şöyle bir haber:

"TBMM Başkanlığı, milletvekillerine, bilgisayar alınması ve internete bağlanması konusunda bir anket formu gönderdi. Formda, "bilgisayar kullanmak istemiyorum" seçeneğine de yer verildi. Formda milletvekillerine "TBMM Kampusü içinde kurulmuş bulunan bilgisayar sisteminden faydalanmanız ve bu sistem üzerinden internete bağlanabilmeniz amacıyla ana sisteme bağlı kişisel bilgisayar sahibi olmak ister misiniz?" diye soruldu. Masraflarının tümünün TBMM tarafından karşılanmasını isteyen milletvekilleri için bilgisayar ve yazıcıda tercih ettikleri özellikler soruldu. Ayrıca anket formunda "Bilgisayar bedelini ne şekilde ödemek istersiniz?" sorusuyla, "peşin ya da taksitle" (maaştan kesilecek) seçenekleri sunuldu."

Bu anketin sonucu her halde BTHaber'in sonraki sayılarında yayınlanmıştır. 22 yıl önceki bu anket, yasama erkimizin ülke içi ve ülke dışı bilgi alışverişi konusundaki "tarihi" fotoğrafı. 1993 Nisan'ından itibaren bazı üniversitelerimizde internet kullanılmaya başlanmıştı. 25 Ağustos 1995 akşamı Taksim'de AKM otoparkında kurulan ekranda Bill Gates, Windows 95'i sohbet kralı Jay Leno'yla birlikte tanıttı. Yayın hayatına geçeli bir kaç yıl olan özel televizyonlarımız tanıtımı canlı yayınladı. (Ülkede bugünkü durum: 16 - 74 yaş grubu 68.3 milyon. Bunun 25.3 milyonu, bilgisayar kullanmıyor. Nüfusa göre bu oran yüzde 57. TÜİK sadece "oran" veriyor. Kaç kişi olduğunun hesabını siz, nüfusa göre yapacaksınız).

Türkiye Bilişim Vakfı 1995'te, internetin önce ne olduğunu, sonra da onun toplumsal faydasını anlatmak amacıyla yola çıkmıştı. Aradan geçen 23 yıldan sonra bugün, internet kadar çığır açıcı olmaya aday yepyeni bir teknolojiyi de anlatmak amacıyla Bankalararası Kart Merkezi'yle elele verdi. Blok zincirinin ne işe, ne zaman, nasıl, nerede, neden, kime yarayacağını tartışma, toplumsal farkındalık yaratma sürecini başlatıyor.

Kirli Karadeniz'e çare aranıyor

Avrupa Birliği Komisyonu'ndan iki bakan (commissioner) 31 Mayıs Avrupa Denizcilik Günü dolayısıyla Bulgaristan ve Yunanistan'da yapılan "Ne olacak Karadeniz'in hâli?" toplantılarına katıldılar. Bakanların Burgaz ve Atina'da yaptıkları konuşmalar, Karadeniz'in sorunlarına çözüm için AB'nin –nihayet- bir strateji belirleyeceğinin işareti oldu: AB, bu ölü denizdeki oksijeni artırma, iklim değişikliği, kirlenme ve diğer konularda çözümlere yönelik "Stratejik Araştırma ve İnovasyon Gündemi" (SRIA) başlıklı girişimini 2019'a kadar hazırlayacak.

Karadeniz'de 150 metreden derinde oksijen yok, sülfür var. Bu yüzden deniz, hidrojen sülfür (H_2S) ve buz gazı (donmuş metan) bakımından büyük bir rezerv. Oksijensiz kalmasından, hem coğrafyası, hem çevre korumaya aldırmayan kıyıdaş ülkeler sorumlu. Ve tabii, Tuna başta olmak üzere nehirlerin taşıdığı kirlilik, denizi öldürdü. Sadece Tuna Nehri'nden günde 4.2 ton, yılda en az 1.500 ton atık, Karadeniz'e akıyor. Bu kadar çok atığın kaynağı yüzde 80 plastikler. Nehre her gün en az 6, en çok 66 kilo hacminde, boyutu 5 milimetreden küçük plastik parçacıkların karıştığı saptandı.

İki bin 800 km uzunluğundaki Tuna Nehri, Almanya'dan başlayarak, toplam 160 milyon nüfuslu, 2 milyon 300 bin km2 bir havzaya yayılan 23 ülkeden su toplayarak Karadeniz'e dökülüyor. Buradaki bazı AB üyeleri çevreye saygılı, ama saygısız AB üyeleri de var, AB üyesi olmayanlar da... AB, başta Tuna olmak üzere, nehir ve göllerdeki kirliliği daha bilimsel ve anlık ölçmek amacıyla bir AB Ufuk 2020 Projesi'ne 8.8 milyon Euro verdi: Kirlilik ölçen yüzer drone. İngiliz Brunel Teknik Üniversitesi, Verona, Viyana, Katalonya, Atina, Göttingen üniversiteleri ve 14 özel şirket IntCatch adlı bu projede yer aldı. 2016'da Verona Üniversitesi, kimyasal ve biyokimyasal analiz yapacak donanımda özgün tasarımlı yenilikçi bir yüzer dron imal etti. Dron, Garda gölündeki kirliliği ölçerek işe başladı: Bu göl, Verona'nın ana su kaynağı. İspanya'da Ter Nehri'nde de ölçümler yapıldı. Geçen Nisan'da ise Tuna'daki ilk "deneme" yüzüşünü Viyana'da yaptı. Bu çalışmalardan sağlanan veri, anında elde ediliyor, ama analizi için beklemek gerekiyor.

Yüzer dron 2 metre uzunlukta yassı bir tekne. Su akım hızını, içindeki kum miktarını, kirlilikle ilişkili kimyasal ve biyokimyasal ölçümleri yapacak donanımı var.
Bu yüzer dron, tıpkı uçanları gibi uzaktan yönetiliyor. Bilimcilere su kalitesi hakkında büyük veri sağlayacak. Böylece, su örneği almak için uzmanın nehir/göl kıyısına gitmesi artık gereksiz. Bu dron, 3-5 kişinin işini onlardan daha hızlı, daha ayrıntılı, daha çok veri toplayarak yapacak. Bir sonraki adım, tamamen yapay zekâ kullanarak bu dronu "kendi kendine araştırma yapacak" özerkliğe kavuşturmak olacak. Her halde AB, bu daha da zeki yüzer laboratuvar için kesenin ağzını açacaktır?



Bilişim Zirvesi'18

AKILLI ŞEYLER
BİLEN
TEKNOLOJİLER

İSTANBUL KONGRE MERKEZİ
21•22 KASIM 2018
BEYOND THE WALL

ROBOTİK SİSTEMLER PLATFORMU

İnsana benzeyen, kas gücü gerektiren, gündelik işleri hızlıca yapabilen ve öğrenerek kendini geliştirebilen makinelerin üretilmesi olarak tanımlayabileceğimiz robotik teknolojiler bugün sınırsız bir noktaya doğru hızla ilerliyor.



ENDÜSTRİYEL ROBOTİK SİSTEMLER
ELEKTRONİK İNSAN VE İNSAN MERKEZLİ YAKLAŞIM
GİYİLEBİLİR ROBOTLAR
YAPAY KASLI İNSANSI ROBOTLAR
EV ROBOTLARI
HASTABAKICI ROBOTLAR
ROBOT FABRİKALAR VE IOT
ROBOT ENDÜSTRİSİNİN HUKUKİ VE SOSYOLOJİK BOYUTU
YÖNETİCİ ROBOTLAR NE ZAMAN GELİYOR?
BEYAZ YAKALILAR ROBOTLARA İŞLERİNİ DEVREDECEK Mİ?
ROBOTUN BEYNİ YAPAY ZEKA
EĞİTEN ROBOTLAR
ROBOTLARIN VATANDAŞLIĞI
ROBOTİK OYUNCAKLAR VE GAMİNG
...BİLEN İNSAN ÜSTÜ BİLGİSAYARLAR

"ROBOTİK SİSTEMLER PLATFORMU" BİLİŞİM ZİRVESİ'18 tema platformlarından sadece bir tanesidir.
Tüm tema platformlarını incelemek için **www.bilisimzirvesi.com.tr** web sitesini ziyaret ediniz.



BİLET SATIN ALMAK İÇİN
bilet@m2s.com.tr

SPONSORLUK FIRSATLARINDAN YARARLANMAK İÇİN
sponsor@bilisimzirvesi.com.tr

/ictsummitnow /ictsummitnow #akıllışeyler www.bilisimzirvesi.com.tr

'Güvenlik, kritik ürün ve servislerin milli ve yerli olarak karşılanması ile başlar'

Güvenlik konusunda yerli teknolojilerin önemi artarken, Netaş bu alanda geliştirdiği Nova çözümleri ile önemli bir boşluğu dolduruyor.



Ayhan Sevgi

Teknoloji geliştikçe yeni ürünler ve servisler birbirleriyle daha sıkı etkileşim içerisinde ve daha yüksek katma değer sağlayacak şekilde müşterilere sunuluyor. Karmaşık/entegre yapılar çoğalırken, büyük veri içeren otonom sistemler artıyor. İş sürekliliği, bilgilerin gizliliği ve dolandırıcılık tehditlerini içeren siber ataklar gelişen teknolojinin yaygınlaşmasında en kritik engel olarak ortaya çıkıyor. Siber saldırılar daha akıllı hale gelirken, bu konuda yerli teknolojilerin önemi de hızla artıyor. Bu konuda Nova çözümleri ile önemli bir adım atan Netaş'ın çalışmaları konusunda Netaş Siber Güvenlik Teknoloji Geliştirme Direktörü Uğur Çağal, sorularımızı yanıtladı.

Siber güvenlik konusunda her ülke için yerli çözümlerinin önemi artıyor. Türkiye'yi bu konuda nasıl değerlendiriyorsunuz? Artı ve eksilerimiz neler?
Ülkemiz siber saldırı yapan veya yapılan ülkeler arasında dünyada ilk 10'da yer alıyor. Fidye yazılımlarında ve internet bankacılığı zararlı yazılım sıralamasında Avrupa'da birinci, dünyada altıncıdır. Ele geçirilmiş bilgisayarlar uzaktan komuta kontrol merkezleri ile belli yerlere siber atak için kullanılıyor. Bu konuda maalesef ülkemizde köle (zombi) bilgisayarlar oldukça fazla. Bilişim teknolojileri kullanımında güvenlik farkındalığının ve sertifikasyon sürecinin tam oturmamış olması mevcut durumun nedenlerinden sadece bir tanesi. Güvenlik öncelikle kritik ürün ve servislerin milli ve yerli olarak karşılanması ile başlar. Daha sonra milli ve yerli olarak geliştirilen güvenlik ürünleri ile tümleşik çözümler oluşturulur ve sistem çalışması gözetlenir. Bu nedenle kritik ürünlerin belirlenmesi ve teşvik kapsamında Ar-Ge olarak ihtiyaç sahibi müşterilerle veya akademik araştırma enstitüleri ile başlatılması büyük öneme sahip.
Ülkemizde Ar-Ge projelerine teşvikler veriliyor. Ürün olarak sunulabilecek çalışmalar için verilen teşviklerin stratejik olarak ele alınıp fikirden ürüne dönüştürülmesi ve müşterilerde değer bulması, yapılan çalışmaların verimliliği ve etkinliği açısından kritik önemde. Müşterilerde milli ve yerli ürünlere ilişkin gereken güven ve inanç önemli rol oynamakta. Başarılı çıktılara satış ve pazarlama desteklerinin de verilmesiyle teşvik programlarının amaçlarına ulaşacağını ve yeni ürünlerin kendi ayakları üstünde durarak gelişebileceğini düşünüyorum. Çalışmalarda kamu, özel sektör ve üniversite iş birliklerinden oluşan proje konsorsiyumlarının sayısı, bilgi birikimi paylaşımı, hızlı çözüm ve sinerji yaratma adına artırılmalıdır.
Siber güvenlik alanında kurulumdan işletime, teknoloji takibinden geliştirmeye kadar her alanda yetkin insan kaynağına ihtiyacımız var. Etik siber güvenlik uzmanlarının, tasarımcı ve mimarlarının profesyonelce yetişeceği, kaliteli eğitim kurumlarına gereksinim duyuyoruz. Üniversitelerde siber güvenlik mühendisliği programlarının başlamış olması bu konuda ümit verici bir gelişmedir. Ayrıca teknik gelişmelerin yanında hukuki aksiyonlar da alınmalıdır.

Netaş bu doğrultuda nasıl bir yaklaşım içinde?
Netaş'ın, 800'e yakın mühendisin görev yaptığı Ar-Ge merkezinde odaklandığı konulardan biri de siber güvenlik. Netaş siber güvenlik Ar-Ge biriminde, Türkiye'nin ilk yerli VoIP güvenlik yazılım seti olan Nova'yı geliştirdik. Bunu yanında, hem yazılım hem de sistem yönetimi konusunda sahip olduğumuz uzmanlık ve tecrübeyle yönetilen servisler altında anlık müşteri sistemlerin çıktılarının analizini yaparak güvenlik danışmanlığı hizmetini de Netaş Siber Güvenlik Operasyon Merkezi ile veriyoruz. Siber Güvenlik Ar-Ge biriminde, kritik altyapılardan, başta telekom sektörü olmak üzere ilk çalışmalara başlayarak, dört ürün pazara sunarken, mevcut ürünlerin geliştirilmesi ve farklı sektörler için yeni ürün geliştirme çalışmalarımızı sürdürüyoruz.



Netaş Siber Güvenlik Teknoloji Geliştirme Direktörü Uğur Çağal

Bu yaklaşım içinde Nova nasıl bir boşluğu dolduruyor?
Telekom teknolojisindeki gelişmeler birçok avantaj sunarken, güvenlik konusu yeni çözümlerin IP tabanlı oluşu ve diğer sistemlerle entegrasyonunun mümkün olması ile daha kritik hale geldi. Bilgi gizliliği ve doğruluğunun ihlali, izinsiz servis kullanımı, fatura dolandırıcılığı, sistemlerin işlev dışı bırakılması gibi saldırılar çok daha kolay yapılabilmekte. Öncelikle yeni nesil telekom sistemlerinin mevcut durumu spesifik sızma testi ile analiz edilmeli ve zafiyetler varsa raporlanmalıdır. Bu konuda geliştirdiğimiz Netaş Nova V-Spy ürünü VoIP sistemlerinde zafiyet analiz raporunu veren sızma test aracıdır. Netaş Nova V-Gate ise saldırılara karşı anlık tespit mekanizması ile birlikte proaktif olarak da otomatik şüpheli çağrılara, numaralara müdahale ederek önlem sağlayan VoIP güvenlik duvarıdır.
Netaş Nova FMS (Dolandırıcılık Yönetim Sistemi), VoIP sistemlerinde büyük veri platformu tasarımı ile büyük veri analizini mümkün hale getiren, makine öğrenmesi metotlarını kullanarak kullanıcı profilini modelleyen ve anlık gelen parametrelerle anomali tespit edip uyaran bir üründür. Nova MGP (Medya Güvenlik Platformu), sistemin tüm bileşenlerinin müşteri ofisinde konumlandığı mobil telefonlar üzerinden sesli, görüntülü, mesaj, yayın ve beyaz tahta ile çizim servisleri içeren, dosya, fotoğraf, video ve lokasyon bilgisi gönderimi sağlayan, yazılım ve donanım tabanlı güvenlikli bir OTT haberleşme platformudur.
Bunlara ek olarak web uygulamalarına yönelik zafiyet analiz aracı (W-SPY) ve web uygulama güvenlik duvarı (W-Gate) üzerine çalışmalarımız da devam ediyor ve ürünleştirme çalışmaları sonrasında yakın zamanda bu ürünler de piyasada yerini alacaktır. Diğer taraftan büyük veri analizi ve makine öğrenmesi ile modelleme ve anomali tespitini, VoIP'de yapıldığı gibi genel ağ protokollerinde ve web uygulamalarında da gerçekleştiriyoruz. Ülkemiz için diğer kritik bir altyapı olan finans sektöründe kredi ve banka kartı dolandırıcılığına ilişkin güvenlik çözümlerimiz de bulunuyor.

Nova ile hedeflediğiniz sektör ve kitleler hakkında bilgi verebilir misiniz?
Nova V-SPY, V-Gate ve FMS, VoIP güvenliği ürün ve servisleri için telekom sektöründe operatörler, çağrı merkezleri ve yeni nesil telekomünikasyon sistemi kullanıcıları hedef kitlemizde. NOVA MGP, kendi sistem bileşenleri üzerinden güvenli haberleşme isteyen tüm kurumlara mobil üzerinden hizmet vermekte. Yeni geliştirmelerle bilişim sistemleri kullanan tüm sektörlere, hem ağ hem de web uygulamaları güvenliği konularında hizmet vermeyi hedefliyoruz. Özellikle finans alanındaki çalışmalarımızla bankacılık sektörüne yönelik güvenlik ürünlerimize yenileri eklenecek. Siber Güvenlik Teknoloji Geliştirme Grubu olarak Netaş Akademi bünyesinde üniversitelerle iş birliği yaparak uzman olduğumuz alanlarda Nova sertifikasyon sürecini yakında başlatacağız.

DOSYA: Perakende ve Lojistikte Dijital Dönüşüm



Ayhan Sevgi

Entegrasyon, verimli dönüşümün temeli

Son tüketiciye direkt ulaşan sektörler, dijital başlığında kapsamlı yatırımları hayata geçirmek zorunda. Çünkü müşteri artık kral olmakla kalmıyor, hız ve kesintisizlik beklentileri ile perakende sektörü üstünde baskı oluşturuyor. Geleneksel yöntemler bu yönüyle artık devre dışı kaldı. Perakende başlığında hangi ürün söz konusu olursa olsun, öncelikle tüketiciye doğru erişim, bununla paralel sektörel rekabet gücü ve kurumsal avantajlar için dijital dönüşüm bir gereklilik. Perakende kendi içinde bu dönüşümün yöntemlerini kurgularken, sevkiyatın sorumlusu lojistik de doğal olarak geri kalmıyor. IoT, mobilite, M2M gibi teknolojiler perakendeden beklentileri kat be kat büyüyen sektörel beklenti ve ihtiyaçlara yanıt veren lojistik sektörü, dijitalleşme başlığında aslında sadece perakende değil, hizmet verdiği tüm sektörlerle dijital dönüşümde yetkinlik ve yenilikte paralel ilerliyor. Birinin eksikliği diğerinin forsunu etkiler, işte bu nedenle perakende ve lojistik sektörlerinde dijital dönüşümde sınır yok, ikili arasında doğru entegrasyon ise esas.

Dosya Sponsoru



DİJİTAL YAYIN VE BİLGİLENDİRME EKRANLARI MÜŞTERİYİ MAĞAZAYA ÇEKİYOR

İçinde bulunduğumuz dönemin perakende sektörü için rekabetin yüksek olduğu bir dönem olduğunun altını çizen Sistem 9 Pazarlama Müdürü Harun Akol, " Yurtdışında Digital Signage olarak bilinen bu sistemler ile AVM'lerde veya işlek caddelerde müşteriyi mağazalara çekmek veya yemek katlarında tam olarak ne yemek istediğini bilmeyen tüketicinin karar sürecinde etkin olmak, en önemli konulardan" dedi.

Bir mekana ya da mağazaya girdiğimizde hatta bazen girmeden önce o an farkında olmadığımız müzik, koku, mağaza ve vitrin dekorasyonu gibi bazı unsurlar bizi çeker. Mağaza içerisinde yaratılan bu atmosferin, müşteri çekme ve satın alma adına nasıl bir etki yarattığı konusunda Harun Akol, şu bilgileri verdi:
"Tüketici için satın alma kararı ihtiyacın yanı sıra duyuların da etkili olduğu bir karar süreci. Müşteri kendini en rahat nerede hissederse o mağazaya girmeyi ve alışveriş yapmayı tercih eder. Dolayısı ile günümüzde başta görsel sonrasında da diğer duyularımıza hitap eden dijital mağaza çözümleri, müşteriyi içeriye çekmek için etkili oluyor. Sistem 9 olarak, perakende mağaza ve gıda sektörüne yönelik sunduğumuz; 'Dijital Poster' ve 'Dijital Menu Board' uygulamaları afiş, poster, vb. maliyetleri firmalar açısından ortadan kaldırıyor. İşletme sahipleri, sadece maliyet yükünden kurtulmakla kalmıyorlar, bunun yanı sıra bilgi ve tanıtımlarını en son teknolojilerle hazırlanmış görsellerle, grafiklerle sunarak, tüketicilerin beğenilerini kazanıyor. Hizmet verdiğimiz müşterilerimizin mağazalarında yer alan Dijital Yayın ve Bilgilendirme Ekranları ve bu ekranlarda yer alan görsel kalitesi yüksek ürün tanıtımlarıyla yüzde 20-25 civarında satışın arttığı gözlemlendi."

Tüketicileri satın almaya teşvik eden unsurlar

Perakende sektörü için rekabetin yüksek olduğu bir dönemden geçtiğimizi vurgulayan Harun Akol, tüketicilerin satın alımlarını artıran etkiler hakkında şunları kaydetti:
"AVM'lerde veya işlek caddelerde müşteriyi mağazalara çekmek veya yemek katlarında tam olarak ne yemek istediğini bilmeyen tüketicinin karar sürecinde etkin olmak, en önemli konulardan. Özellikle perakende ve gıda sektöründe tüketici ne alacağına karar veremediği zaman; mağazalarda vitrinlerin önlerine, restoranlarda ise menü board olarak konumlandırılan ekranlar aracılığıyla sunulan etkili içerikler, tüketicinin karar verme sürecinde etkili oluyor. Gerçek zamanlı pazarlamada önemli olan; doğru zamanda, doğru müşteriye doğru önerilerle gitmek. Bunun için de tüketiciyi en iyi şekilde anlamanız ve doğru zamanda buna uygun önermelerle müşteriye dokunmanız gerekiyor. Dijital Yayın ve Bilgilendirme Ekranlarını kullanarak, bilgiyi doğru şekilde harmanlayıp doğru şekilde anlamlandırıp doğru ilişkileri çıkaran kurumlar, müşterilere gerçek zamanlı dokunma konusunda avantaj sağlıyor. Günümüzde müşterinin beklentisi, mağazaya geldiğinde de rahat edebileceği hatta kişisel kampanya ve önerilerini sunulabileceği bir ortamla karşılaşmak. Bu hem kendini özel hissettiriyor hem de karar mekanizmasının daha hızlı çalışmasını sağlıyor. Dijital Yayın ve Bilgilendirme Ekranları ve entegre edilen kuruma özel uygulamalar ile müşteriye bu tecrübeyi hissettirebiliyoruz. Sunulan tüm çözümlerin ise tek bir amacı var; insanların yaşam alanlarındaki kargaşayı kaldırmak ve teknolojik ortamda onlara kaliteli ve eğlenceli hizmet sunmak. Gelişen teknoloji ile birlikte tüm dünyada farklı sektörlerdeki firmaların kullandığı en etkili tanıtım ve pazarlama aracı olan Digital Signage Sistemleri ile belirli sürelerde veya günlerde mağazalarınızdaki dijital ekranlarda anlık haberler, görseller ve videolar oynatabilir, 7/24 istediğiniz lokasyona içerik gönderebilir ve yayın akışınızı yönetebilirsiniz. İletilmek istenen mesaj, duyuru ve reklamlar; baskıya dayalı ve statik mecralar yerine, daha modern ve dijital ortamlarda kitlelere ulaştırılabilir."



Sistem 9 Pazarlama Müdürü Harun Akol

Dijital dönüşüm sürecine geçiş!

"Bu yıldan başlayarak, önümüzdeki yıllarda perakende sektöründe karşımıza çıkacak eğilimler söz konusu olduğunda, yeni ödeme sistemlerinin açık ara farkla öne geçeceğini söyleyebiliriz" diyen Harun Akol, açıklamalarını şöyle sürdürdü:
"Ayrıca mağaza içi deneyimleri artıracak yenilikçi mobil uygulamalar da çoğalıyor. Perakende sektörü, bir yandan işlerin yoğunlaştığı saatlerde müşterinin işlem ödemeleri yapmasına yardımcı olurken, öbür yandan hiçbir karışıklığa neden vermeyecek şekilde envanterlerini kontrol edebilecek. Mobil ödemeler konusunda çeşitli esnek ödemelerin yanı sıra kasiyersiz ödemeler de yavaş yavaş hayata geçiyor. Tüm bu gelişmeler olurken, mağazadan online satın işlemlerinin de devam edeceğine inanıyoruz. Perakende sektöründe Digital Yayın ve Bilgilendirme Ekran kullanımı da katlanarak artıyor. ABI Research uzmanları, 2021 yılı sonunda perakende sektöründe kullanılacak dijital ekran sayısının 500 milyon adete ulaşacağını tahmin ediyor. Bu veriler doğrultusunda hedefimiz başta İstanbul olmak üzere dünyanın birçok ülkesinde yer alan markalarımızın vitrininde veya mağaza içinde dijital yayın ve bilgilendirme ekranı olmayan şube bırakmamak."



SİSTEM 9
DİJİTAL YAYIN VE BİLGİLENDİRME EKRANLARI İLE
KURUMUNUZU GELECEĞE TAŞIYIN!

**Sistem 9'un profesyonel ekran çözümleriyle
kurumunuza özel tv kanalına sahip olun, satışlarınızı artırın,
kurumsal iletişiminizi güçlendirin.**



PERAKENDE MAĞAZACILIK SEKTÖRÜNE ÖZEL ÇÖZÜMLERİMİZ

KURUMSAL TV | VIDEO WALL | İNTERAKTİF UYGULAMALAR | VİTRİN ÖNÜ DİJİTAL POSTER | LED EKRAN

Dijital Yayın ve Bilgilendirme Ekranları ile görsellerinizi tek merkezden güncelleyebilir, afiş veya postere dayalı matbaa ile operasyonel maliyetlerinizi ortadan kaldırabilir, satışlarınızı artırabilir ve kurumsal iletişiminizi en üst düzeye taşıyabilirsiniz.

Sistem 9; donanım, yazılım, sistem kurulumu, içerik üretim ve yönetimi, satış sonrası 7/24 teknik servis desteği ile **anahtar teslim çözümlerinin** arkasında, müşterilerinin yanında.

ŞİRKETLER KADAR TEDARİK ZİNCİRLERİ DE REKABET İÇİNDE

Gelişen teknolojilerin bir sonucu olarak, rekabet gücünü artırmak ve varlığını devam ettireceği yeni iş modelleri geliştirmek, markalar için yenilikten öte bir zorunluluk haline geldi. Tüm dünyayı değiştiren mobil teknolojilerin yaygınlaşması ve dijital dönüşüm, tüketicilerin satın alma davranışlarında da büyük değişimlere neden oldu. Tüketiciler mağazaların yanı sıra, günümüzde online alışverişi de tercih ediyor. Markalar satış ve kârlılıklarını daha etkin artırabilmek için, online ve offline satış kanallarını geliştiren ve bütünleştiren projeler üretiyor. Dijital dönüşüme gerektiği oranda ve hızda uyum sağlayan firmalar, rekabette bir adım önde yer alıyor. Günümüzde iş dünyasının yadsınamaz gerçeği olan rekabette hızlı ve çevik davranan işletmeler, güçlenerek bu yarışı göğüslüyor. Bu nedenle müşterilerle direkt iletişim kurulmasına imkân veren ve kesintisiz alışveriş deneyimi sağlayan çözümler rekabette avantaj sağlıyor. Bu noktada, tüm iş yapış süreçlerinin birbiriyle uyumlu ve dijital hale getirilmesini, stok, maliyet ve kârlılık yönetimini, ürün ve müşteri verilerinin doğru analiz edilmesini sağlayan sistemlerin önem kazandığını belirten Logo Yazılım Perakende Çözümleri İcra Kurulu Üyesi Arslan Arslan, şunları kaydetti:

"Örnek olarak; dijitalleşme ve teknolojik yatırımlarda sektörde öncülük yapan firmaların birçoğu, Logo'nun, gerçek zamanlı veri üretecek şekilde tasarlanmış ve web teknolojisini kullanan perakende çözümü Diva'yı tercih ederek, kampanya, ürün yönetimi, stok yönetimi, müşteri yönetimi gibi perakende sektörünün güncel kurgularını en verimli şekilde yönetebiliyor. Teknolojik tarafta PC, PC POS, notebook, tablet ya da akıllı telefonlar ile kullanılabilen Diva sayesinde, dijitalleşmede katma değerli seçenekleri perakende sektörüne sunuyorken, müşterilere özel geliştirdiğimiz çözümlerimizle firmaların dijitalleşme yolculuğunda onlara rehberlik ediyoruz.

Logo Diva olarak mağaza içi deneyime katkıda bulunmak için yazılımlarımızı mobil cihazlarla entegre ettik. Bu cihazlar satış danışmanlarının müşteriyi daha iyi tanımasına yardımcı olurken bir kasanın yaptığı tüm işleri de yapabilme yeteneğine sahip. Örneğin, müşterinin mağazada bulamadığı bir ürünün stoğunun hangi mağazalarda bulunduğunun tespit edilerek aksiyon alınabilmesi, internet siparişlerinin görüntülenerek teslim edilmesi, hatta aldığı tüm ürünlerin ödemesinin kasaya gitmeden alınmasına imkân tanıyor."

Şirketlerin gücü, tedarik zincirinin en zayıf halkası kadar

Günümüzde rekabet çok daha zorlu gerçekleşiyor. Artık şirketlerin değil, tedarik zincirlerinin rekabet ettiğini kaydeden Arslan Arslan, bu konuda şu bilgileri verdi:

"Kurumların gücü de sadece ürettikleri ürünler ve sundukları hizmetlerle ilgili olmanın çok ötesine geçmiş durumda. Bilişim teknolojileri, artık stratejik rekabet unsuru haline geldi. Uzun yıllardır yazılım ve servisler bireysel tarafta büyüyüp gelişirken, son yıllarda kurumsal tarafa da sıçradığını belirtmekte fayda var. Özellikle üretim/imalat (otomotiv, makina, elektronik, dayanıklı tüketim), hizmet (lojistik, dağıtım), inşaat/taahhüt sektörlerinde, ERP sistemlerine olan ilgi ve kullanımda büyük bir artış olduğunu söylemek mümkün. Şirketler, en kıymetli sermayeleri olan bilgi ve zamanı doğru yönetmenin telaşında. Pazarda kendilerine yer edinebilen firmalar, her ikisini de en doğru şekilde kullanabilenler oluyor. Bilgiye zamandan ve mekândan bağımsız ulaşmak kesinlikle lüks değil, aksine bir zorunluluk halini aldı.

Üretim ve ihracat yapan, çok uluslu ve birden fazla lokasyonda çalışan işletmeler için ise zaten işin olmazsa olmazları arasında. Bilgi ve iletişim teknolojileri bu anlamda kurumlara önemli fırsatlar sunuyor. Özetle; şirketlerin gücü, tedarik zincirlerindeki en zayıf halkanın gücüyle sınırlı diyebiliriz. Logo Yazılım olarak, Tedarik Zinciri Yönetimi Çözümlerimiz ile farklı ölçekten işletmelerin malzeme, bilgi ve para akışını entegre yöneterek, müşterilerine, doğru ürünü, doğru zamanda, doğru yerde ve doğru fiyata sunmalarını sağlıyoruz. Tedarik zincirinin kritik öğelerinden satış ve depo yönetimindeki süreçleri entegre ederek, hizmet kalitelerini ve müşterilerinin memnuniyetini artırmalarına yardımcı oluyoruz."

Arslan Arslan, perakende sektörünün gelişimi ve bu noktada teknolojinin etkileri konusunda ise şunları kaydetti:

"Alışveriş deneyimini en üst seviyeye çıkarmak için mobil çözümler önem kazanmakta. Bu anlamda mobil teknolojilerinin kullanımı gitgide artıyor ve hem sektörün hem de tüketicinin ihtiyaçlarını karşılamada önemli bir araç haline gelmiş durumda.

Logo olarak özellikle perakende çözümlerimizi hep en yeni teknolojiler ve altyapılar üzerine kurduk. Sektörün ihtiyacı olan hız ve entegrasyonu öngörerek bulut ve web teknolojisi üzerine yatırım yaptık. Böylece zincir ve geniş bayii ağına sahip mağazaları kolaylıkla dijital dönüşüme dahil edebildik. Örneğin 1500'e yakın satış noktası olan müşterimiz var. Bu derece geniş ölçekte çözümleri sunabilmek için teknolojinin yanı sıra, gelecek vizyonunuz da önem kazanıyor."



Logo Yazılım Perakende Çözümleri İcra Kurulu Üyesi Arslan Arslan



MÜŞTERİLERİN BEKLENTİLERİNDEN KAÇIŞ YOK!

Her sektörde yaşanan dijital dönüşüm perakende sektörünü de temelden değiştiriyor. Teknolojinin sunduğu olanaklar müşteri memnuniyetinden ödeme istemlerine bu sektörün her alanında devrim niteliğinde gelişmeler sağladı. "Perakende sektöründe faaliyet gösteren kuruluşların da rekabet edebilmeleri ve öne geçebilmeleri için teknolojinin getirdiği yeniliklere ayak uydurmaları, müşterilerinin beklentilerine uygun dinamik çözümleri benimsemeleri artık kaçınılmaz bir zorunluluk" diyen İnnova İş Geliştirme Direktörü Sezgin Aslan, şu değerlendirmelerde bulundu:

"Türk Telekom iştiraki İnnova olarak 'Perakende 360' yaklaşımıyla sunduğumuz çözümlerle perakende sektörünün müşterileri ve tedarikçileriyle tüm iş süreçlerini en iyi şekilde yönetebilmelerini sağlıyoruz. Perakende 360 çözümlerimiz, vitrinden mağaza içi uygulamalara, kasa ve ödeme noktalarından arka ofise, altyapıdan Omni Channel uygulamalarına her ihtiyaca başarıyla yanıt veriyor. Yurtdışında da birçok prestijli kurum tarafından tercih edilen esnek teknoloji çözümlerimiz sayesinde perakende sektöründeki şirketler, tüm satış ve stok süreçlerini kolayca yürütebiliyor, performanslarını artırırken müşteri memnuniyetini de en üst düzeye çıkartıyor.

PayFlex Loyalty şirketlerin, hizmet sağlayıcıyı kurumların ve alışveriş merkezlerinin her türdeki finansal işlemleri için sunduğumuz ödüllü sadakat çözümüdür. İnnova olarak PayFlex platformu üzerine inşa ettiğimiz PayFlex Loyalty sadakat programı sayesinde kart sahibi müşterilere sürekli avantajlar sağlanarak marka imajını yükseltmek ve bağlılığı artırmak mümkün oluyor.

Şirketlerin, hizmet sağlayıcıyı kurumların ve alışveriş merkezlerinin her türdeki finansal işlemleri için sunduğumuz ödüllü sadakat çözümü olan PayFlex Loyalty, sağladığı dinamik tanımlama seçenekleri, tüm sadakat işlemlerinin farklı kanallar aracılığıyla online olarak gerçekleştirilebilmesini sağlıyor.

Uçtan uca bir çözüm olarak tasarladığımız PayFlex Loyalty, dinamik kazandırma seçenekleriyle tüm sadakat işlemlerinin farklı kanallar vasıtasıyla online olarak gerçekleştirilebilmesini sağlıyor. Esnek yapısı, sistemin dikey sektörlere özel çözümlere kolayca dönüştürülmesine de olanak tanıyor. İnnova olarak bu alandaki uzmanlığımız ve sektör liderliğimizle, günümüzde perakende trendlerini takip etmenin ne denli önemli olduğunun farkında olan AVM, mağaza, sinema, showroom ve market gibi işletmelere özel kiosk ve digital signage çözümleri sunuyoruz. Müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun en iyi donanım ve yazılım özelliklerine sahip özel çözümleri anahtar teslimi olarak sunuyoruz."

Perakende mağazacılığa özel kiosk ve digital signage uygulamaları sayesinde tüketici ile doğrudan iletişim kurarak onlara en iyi şekilde ulaşılıyor. "Kurumlar dinamik görüntülerle dikkat çekici ve prestijli vitrinler oluşturabiliyor, her mağazaya farklı, özelleştirilmiş içerikler gösteriyor, içerik yönetimini tek noktadan ve anlık olarak gerçekleştirebiliyor, içeriklerini kolayca güncelleyebiliyor. Ayrıca yüksek kalite ve titizlik gerektiren içerik yönetimi konusunda da uzman ekibimizle müşterilerimize destek veriyoruz" diyen Sezgin Aslan, açıklamalarını şöyle sürdürdü:

"Mağazalarda dinamik görüntülerle dikkat çekici ve prestijli vitrinler oluşturmak, akıllı tabela çözümlerimiz sayesinde de tüm mağazalardaki tabelaların uzaktan kolayca açıp kapatılması ve tek noktadan yönetilmesi, tabelaların arıza durumunu ve güç tüketiminin anlık takibi, tabela yönetiminin kolayca yapılması mümkün.

Tamamen yerli kaynaklar kullanarak geliştirdiğimiz bu çözümler sayesinde perakende sektöründe faaliyet gösteren kurumlar, yeni ürün ve kampanyaları en ilgi çekici şekilde müşterileriyle paylaşırken baskı ve uygulama masraflarından da kurtulabiliyor. Yine, bu çözümlerimiz sayesinde müşteriler kuyruk beklemek zorunda kalmıyor.

Sunduğumuz Kiosk İnnova biletleme çözümleri ile sinemalarda, birkaç dokunuşla yer seçimi yapmak, nakit veya kredi kartıyla bilet satın almak, bileti bastırarak hemen salona geçmek mümkün.

Self-servis ekspres kasa çözümleri ile de market müşterileri hiç sıra beklemeden kasaya ulaşabiliyor, ürünlerin barkodlarını okutarak nakit ya da kredi kartıyla işlemlerini kolayca tamamlayabiliyor.

Giriş yüzdesi analitiği sayesinde mağazanın önünden geçen müşterilerin kaçının o mağazayı ziyaret ettiği, yapılan kampanya ve uygulamaların bu oranları nasıl etkilediğini görmek mümkün.

Dijital etiket çözümlerimiz sayesinde ürün fiyatlarını anlık ve merkezi olarak güncellemek, bu sayede dinamik kampanyalar düzenlemek, etiket basım ve isçilik maliyetini ortadan kaldırmak çok kolay. Mağaza içinde belirli bir zamanda en çok ziyaret edilen noktalar kolayca tespit edilebiliyor, ziyaretçilerin mağaza içindeki rotaları kolayca takip edilebiliyor. Böylece mağaza içi düzenlemelerin en etkili şekilde yapılması sağlanıyor.

Perakende 360 ürün ailesi içinde yer alan Akıllı Satış Asistanı sayesinde kurumun ERP sistemi ile tam entegrasyon sağlanabiliyor, zincir mağazalar tek merkezden yönetilebiliyor, mağaza bazında stok ve satış hareketleri görüntülenebiliyor. Backoffice tarafında, kurum çalışanlarının ya da mağazalar arası oyunlaştırma senaryoları ile yapılan uygulamalar sayesinde motivasyon ve verimlilik en üst düzeye çıkartılabiliyor."



İnnova İş Geliştirme Direktörü Sezgin Aslan

Perakende 360 çözümlerinin, lojistik sektörünün temel bileşenleri arasında olan depo, stok ve tedarik zinciri yönetimini de içerdiğini kaydeden Sezgin Aslan, Bu çözümümüz sayesinde tedarik zincirinin her aşamasının kolayca yönetimi, mağaza ve depo stoklarının anlık takibi yapılabiliyor. Bu da tedarik zinciri maliyetlerinin minimuma inmesini ve verimliliğin en üst düzeye çıkartılmasını sağlıyor" dedi.

Sezgin Aslan, perakende sektörünün BT yaklaşımları konusunda ise şu açıklamalarda bulundu:

"Büyük bir hızla dönüşen perakende sektöründe faaliyet gösteren oyuncular için bu alanda rekabet edebilmenin yolu teknolojiyi doğru ve etkili bir şekilde kullanmaktan geçiyor. Perakende sektörünün ve fiziksel mağazaların önemlerini gelecekte de artırarak sürdüreceğine inanıyoruz. Mağazaların birer keşif ve deneyim merkezi haline geldiği günümüzde, müşterileri dijital çözümleri kullanarak perakende noktalarına çekmenin, onlara mağazalarda en iyi, hızlı, alışveriş deneyimleri ve kişiselleştirilmiş, özel fırsatlar sunmanın satış ve karlılık başarısındaki önemi de artacak.

Müşteri sadakatini kazanmanın en temel koşullarından biri de teknoloji çözümlerini doğru ve etkili kullanmaktan geçiyor. İnnova olarak biz yenilikçi ürün ve çözümlerimizle perakende sektöründeki işletmelere en yakın iş ortakları olarak destek vermeye, onları dijitale taşımaya devam edeceğiz.

Müşteriye en iyi deneyimi sunmak, alışveriş deneyimini müşteriye özel, kişisel fırsatlarla zenginleştirmek, bunun için verileri doğru ve etkili kullanmak büyük bir önem kazanacak. Doğru altyapı yatırımlarını yapan, Omni Channel yaklaşımını benimseyen, müşterileriyle olan etkileşimlerini fiziksel mağazadan ibaret görmeden, sosyal medya, web, CRM ve mobil uygulamaları da katarak bir bütün olarak yürüten işletmeler rekabette öne geçmeyi de başaracak."

Barilla, Logo Ocean ile sipariş hazırlama süresini %20 oranında kısalttı

140 yıllık bir marka olarak makarna sektörünün global lideri konumunda bulunan Barilla, her saniye 120 adet ürünü tüketicilerle buluşturuyor. 1994 yılından bu yana Türkiye'de de faaliyet gösteren şirket, Barilla, Filiz, Wasa, Gran Pavesi ve Mulino Bianco markalarıyla ülkemizin lider gıda firmalarından biri olarak konumlanıyor. Bolu'da 17 bin palet kapasiteli 11 bin metrekarelik bir deposu bulunan Barilla, yarı otomatik olarak tasarlanan bu deposunu en yeni teknolojilerle donatıp süreçlerini en verimli şekilde yürütmek üzere Logo Ocean depo otomasyon çözümünden faydalanıyor. Logo Ocean sayesinde Barilla, sipariş hazırlama sürelerini %20 oranında kısaltırken, yaşlanmış ürün stoklarında %50'ye varan iyileşme kaydediyor.



"Logo ile birlikteliğimiz uzun yıllardır devam ediyor. Logo'nun değişen ve gelişen ihtiyaçlara hızlı cevap verebilmesi, yaygın bir iş ortağı ağının olması, hızlı ve etkin hizmet sunması bizim için çok önemli değerler. Diğer taraftan, Logo iş ortağı olarak hizmet aldığımız MDT de kurum kültürümüze çok iyi uyum sağlayarak adeta şirketimizin bir parçası gibi çalışıyor. Bu sinerji sayesinde verimli sonuçlara, hızlı bir şekilde ulaşabiliyoruz."

***Sacit Atay,** Lojistik Müdürü, Barilla*

İhtiyaçlar

- Yüksek hacimli depoyu gelişen teknolojilere uyumlu hale getirmek
- Depo yönetiminde verimliliği artırarak sevkiyatlardaki hata payını düşürmek
- Müşteri taleplerini daha hızlı karşılamak
- Ürün stoklarının sayımı ve takibini daha hızlı ve kolay bir şekilde yapabilmek
- Yaşlanmış ürün stoklarını azaltmak

Faydalar

- Sipariş hazırlama sürelerinde %20 kısalma
- Sevkiyat hata oranlarında %30 azalma
- Etkin FIFO yönetimi
- Yaşlanmış ürün stoklarında %50'ye varan iyileşme oranı
- Ürün hareketlerinin izlenebilirliği ile ilgili iyileştirmeler
- Stok doğruluk oranlarında artış
- El terminalleri ile daha hızlı iletişim, kayıt ve işlem
- Personel performans sisteminin etkin kullanımı
- Stok sayım sürelerinde kısalma
- Önemli oranda verimlilik artışı
- Müşteri memnuniyetinde artış

Çözümler

- Logo Ocean
- Tiger 3 Enterprise
- Logo e-Devlet çözümleri

Makarnanın anavatanı İtalya'nın Parma kentinde, 1877 yılında Pietro Barilla tarafından küçük bir ekmek ve makarna dükkanı olarak kurulan Barilla, aradan geçen 140 yıl içinde, yılda 2 milyon tondan fazla üretim yapan, yaklaşık 8.000 çalışanı olan, makarna sektörünün global lideri konumuna yükseldi. İlk günden bu yana, "Çocuklarınıza yedirmeyeceğiniz hiçbir şeyi üretmeyeceksiniz" prensibi ile hizmet veren firma, bugün de insan ve çevre sağlığına odaklanan faaliyetlerini "Sizin için iyi, gezegen için iyi" misyonu ekseninde sürdürüyor. Dünya genelinde 28 tesiste üretim yapan Barilla'nın bu tesislerinden 14 tanesi İtalya'da, 14 tanesi ise İtalya dışında bulunuyor. Makarna sektöründe dünya lideri olarak konumlanan şirket, imal ettiği ürünlerini 100'den fazla ülkeye ihraç ediyor. Barilla aynı zamanda farklı reçetelerle ürettiği hazır soslarıyla da sektöründe Avrupa lideri olarak tanımlanıyor.

Her saniye 120 adet ürününü tüketicisiyle buluşturan Barilla, 1994 yılından bu yana Barilla, Filiz, Wasa, Gran Pavesi ve Mulino Bianco markalarıyla Türkiye'de faaliyet gösteriyor. Yıllık 100 bin ton üretim kapasitesi ile 100'den fazla ürün çeşidinin imalatını ve satışını yapan Barilla Gıda'nın 40'tan fazla ülkeye ihracatı bulunuyor. Barilla Gıda, 400'ü aşkın çalışanı ve 100'den fazla iş ortağıyla ülkemizin lider gıda firmaları arasında yer alıyor.

Daha fazla bilgi için;



PERAKENDE VE LOJİSTİK SEKTÖRÜ, DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜNÜ TAMAMLAMIŞ ŞİRKETLERLE ÇALIŞMAK İSTİYOR

Perakende sektöründe dijital dönüşümü tetikleyen en önemli unsur tüketicilerin beklentileri ve isteklerini karşılamak. Dijital teknolojilerin hayatımıza girmesiyle internet ve mobil mecralardan her türlü gereksinimini karşılamaya yönelen tüketiciler hız, güvenlik, konfor, kişiselleşmiş ve her kanalda aynı bütünleşik hizmeti alarak olumlu müşteri deneyimi yaşamayı talep ediyor. İşNet Genel Müdür Yardımcısı Aytül Sepetci'nin verdiği bilgilere göre, müşteriyle daha fazla temas edebilmek, müşteri tatminini artırmak ve alışveriş miktarını yukarı çekmek için perakende sektörü mobil teknolojilere öncelik verdi. Daha sonrasında ise veri yönetimi ve büyük veri, müşteri ilişkileri yönetimi, temassız-mobil ödeme sistemleri, insansız kasa, e-ticaret, nesnelerin interneti (IoT), sosyal medya, dijital pazarlama, yapay zeka vb. uygulamalara ilgi göstermeye ve ön yatırımlarını yapmaya başladı. Günümüzün en popüler dijital pazarlama stratejisi ise en iyi müşteri deneyimini yaşatmak. Çünkü sosyal hayatta dijitalleşen kullanıcı, hizmet aldığı şirketlerden de aynı davranış şeklini bekliyor. Her aşamada daha hızlı ve hatasız işlemlerle ürüne dijital ortamlarda da ulaşmak istiyor. Bu durumda şirketlerin satış kanallarında dijitalleşmesi yeterli olmuyor. Ancak arka planda işleyen tüm süreçlerin dijitalleşmesi ile şirketler tüketicinin beklediği hizmeti sağlayabiliyor.

Yakın geleceğin perakende trendleri arasında artırılmış gerçeklik, sanal gerçeklik, konuşma botlarıyla tüketici etkileşimi, yüz ve ses tanıma ile alışveriş, yapay zeka, QR kod ile alım yapılan çalışansız mağazalar gibi uygulamalar yer alacak. Bu yıl ve gelecek yılın en önemli konuları arasında ise yine e-fatura arşiv, e-ticaret, m-ticaret, mobil ödeme, omnichannel uygulamaları popüler yatırım alanları olacak.

"İşNet olarak perakende şirketlerinin dijital dönüşümü için kesintisiz yeni nesil iletişim altyapısı, kamuyla e-entegrasyonu sağlayan e-fatura arşiv ve irsaliye çözümleri, bulut hizmetleri ve siber güvenlik çözümlerini uçtan uca bütünleşik olarak sunuyoruz. Perakende şirketlerini müşterileriyle buluşturacak teknolojik altyapı ve ortamları hazırlıyoruz" diyen Aytül Sepetci, lojistik sektörüne yönelik ise şu değerlendirmelerde bulundu:

"Lojistik sektörünün paydaşlarına baktığımızda lojistik hizmet alanlar, kara, hava, deniz ve demiryolu taşıyıcılığı yapan lojistik hizmet sağlayıcılar, lojistik ekipman sağlayanları ilk etapta sırlayabiliriz. Lojistik sektörü de gerek müşteri talepleri gerekse yasal düzenlemelerle dijital dönüşüm süreçlerini kendi bünyelerinde uygulamaya başladılar. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nın yeni yönetmeliğinde karayolu taşımacılığında dijital dönüşümü zorunlu kılacak yeni hükümler yer alıyor. Karayoluyla taşınacak yüklerin, tüm evraklarının en geç 6 saat içinde dijital olarak kayıt altına alınması zorunlu kılınıyor. Dikkat edilmesi gereken bir diğer boyut, taşıma sırasında sorumluluğun sadece yükü taşıyan şirket değil, yük veren şirketi de kapsıyor olması. Böyle bir durumda yük veren kurum ya da kuruluşlar taşıma operasyonlarında dijital altyapısı olan lojistik şirketleri tercih etmek durumunda kalacaklar.

Taşıma operasyonun uçtan uca izlenmesi lojistik alanındaki en kritik bilişim uygulaması olarak göze çarpıyor. Mal hareketlerinin planlanması, sevkiyat, teslimat, mal bedellerinin tahsili, iade mallar, rota planlaması, araç takibi gibi pek çok alanda özel geliştirilmiş yazılımlar ve akıllı uygulamalar işleri kolaylaştırıyor.

Bu noktada İşNet olarak lojistik şirketlerine kesintisiz iletişim altyapısı sunuyoruz. Özellikle İşNet'in VSAT (Uydu) Hizmeti uzak lokasyonlardaki iletişimin, uydu üzerinden ana yer istasyonuna (HUB) ve buradaki karasal altyapılar üzerinden de kurum merkezine ulaşmasını sağlıyor.

Filo takibi ve filoların kusursuz işlemesi, çalışanların yolda harcadığı zaman şirketler için önemli bir sorun. Nesnelerin interneti-IoT sayesinde şirketler filolarının hareketleri üzerinde güçlü bir hakimiyet yakalayabiliyor. Onarım gerektiren cihaz üzerinde onarım geçmişini, parça uygunluğunu ve envanter kayıtlarını görüntüleyebiliyorlar. Elde ettikleri verileri merkeze iletip onarım talebine cevap hızını artırılabiliyorlar. Lojistik ve taşımacılıkta süreçler artık otomatik olarak kontrol edilirken, otonom çalışan sürücüsüz TIR'lar, kaptansız gemiler, pilotsuz uçaklar, drone'larla teslimatlar ve bulut teknolojisiyle süreçlerin dijital platformlara taşınması hızlı bir şekilde hayatımıza giriyor.

Tüm bu gelişmeler Lojistik 4,0'ın geliştirilmesini, sanayi ve ticaretle bütünleşmesini zorunlu kılıyor.

Bu zincirin bir diğer halkası ise tüketiciye dokunan mecra yani perakende. Yakın gelecekte, perakende sektörü için de tamamen dijital ortamlarda yönetilen süreçler hakim olacak. Mağaza içi denetimden, lojistik süreçlerinin dijitalleşmesine, satış süreçlerinden satış sonrası hizmete kadar tüm aşamaların dijitalleşmesi büyük önem taşıyor."



İşNet Genel Müdür Yardımcısı Aytül Sepetci

Aytül Sepetci, perakende ve lojistik sektörünün gelişime yönelik ise şu değerlendirmelerde bulundu:

"Hem perakende hem lojistik sektöründe belli başlı dijital dönüşüm uygulamalarını kısaca özetleyecek olursak izleme ve takip uygulamalarında mobil ve IoT öne çıkacak. İş süreçlerinin dijitalleşmesi noktasında kamuya e-entegrasyon yani e-fatura arşiv ve e-irsaliye uygulamalarına geçiş ve geliştirme önem kazanacak. Veriye dayalı hemen her uygulama büyük veri, veri analitiği, karar destek ve iş zekası, veri görselleştirme ve nihayetinde verinin uçtan uca yönetilmesine yatırım yapılacak. Verinin ve süreçlerin güvenliği ve aynı zamanda sistemlerin güvenliği artık hiç olmadığı kadar önemli. IoT uygulamalarıyla birlikte yeni bir siber tehlike alanının da oluşmasıyla güvenliğin bir bütün olarak ele alınması yatırım yapılacak bir diğer alan olarak görünüyor. Perakende ve lojistikte her geçen gün artan dijital verilerin saklanması, depolanması bir başka yönetilmesi gereken unsur. Bu noktada da bulut sistemlerine geçiş söz konusu olacak. Böylece hızlı, güvenli ve ekonomik bilişim hizmetine erişilmiş olacak.

İşNet olarak e-dönüşüm sürecinin en başından bu yana şirketlere kolay, güvenilir, esnek ve tüm uygulamalarla uyumlu çözümlerimizle kapsamlı kurumsal hizmetler sağlıyoruz."

MÜŞTERİLERİNİZE, HER KANALDAN MÜKEMMEL DENEYİMLER YAŞATIN!

Perakende sektörü birçok sektöre göre çok daha fazla tüketici odaklı bir sektör. En önemli öncelikler; tüketici alışkanlıkları ve teknolojik gelişmeler. Univera FMCG Satış Müdürü Zafer Ercan, bu konudaki görüşlerini şöyle açıkladı;

"Teknoloji zaten hiç durmadan ilerliyor. Buna karşılık tüketici alışkanlıkları da her geçen gün değişiyor. Artık her şey parmaklarımızın ucunda. Tüketiciler artık hem alışveriş kanalı hem de ürün anlamında çok fazla alternatife sahip. Bu noktada, tüketiciye her kanalda mükemmel bir deneyim yaşatan şirketler yarışı kazanıyor. Tüketici hem internet ortamında hem de geleneksel mağazada ürünü bulmak istiyor. Bu nedenle perakendecilerin her kanala dijital dönüşüm yatırımı yapmaları şart. Ürünün bulunurluğu, konumu, uzak bölgelere ulaştırılabilmesi gibi birçok etkeni ancak arka plandaki depolama, satış ve dağıtım, iş ortağı ilişkileri gibi süreçleri dijitalleştirerek yapabilirler. Bununla birlikte akıllı sistemlerle doğru tahminleme yapabilen dijital çözümlere yatırım yaparak tüketici talebini nokta bazlı karşılayabilmek de önemli konulardan. Univera olarak; üretimden başlayıp depo, satış ve dağıtım, saha operasyonları, satış sonrası hizmet yönetimine kadar ürünün tüketiciye hızlı ve doğru zamanda ulaşmasını sağlayacak süreçleri dijitalleştiriyoruz. Bu sayede şirketler müşterilerine mükemmel bir deneyim sunmalarını sağlıyoruz. Artırılmış gerçeklik, yapay zeka tabii ki özellikle perakende sektöründe öne çıkan başlıklar. Bunların yanında yüz tanıma sistemleri de ödeme işlemlerinde kullanılacak teknolojilerden olacak. Univera olarak biz de özellikle şirketlerin iş ortakları tarafındaki e-ticaret kanalını geliştirip son tüketiciye hızlı ulaşmalarını sağlıyoruz. Tahminleme modüllerimiz ile de yine şirketlerin son tüketicilerine doğru yerde ve doğru zamanda doğru ürünü sunmalarına imkan veriyoruz."



Univera FMCG Satış Müdürü Zafer Ercan

DİJİTALLEŞEN BİLGİ YENİ GELEN TEKNOLOJİLERLE UYUMLU ÇALIŞABİLMELİ



Fujitsu Türkiye Kurumsal Hizmet Ve Çözümler Direktörü Cengiz Yeker

Perakende sektörünün en büyük dileği mükemmel müşteri deneyimi. Artık klasik satışta ki gibi sadece ürün değil; bir deneyim, bir hikaye satabiliyorsunuz. Müşteriye kusursuz bir deneyim sunmak için de müşteriyi en iyi şekilde anlamanız gerekiyor. Klasik yöntemler bu konuda yetersiz kalıyor ve sektör teknolojiye başvuruyor. Sektörün dijital dönüşümde önceliği müşteriyi anlamak diyebiliriz.

Bunun yanında ise offline ve online mağazacılık hizmetini eş zamanlı doğru bir şekilde yürütebilmek, depo ve sevkiyat sürecini yönetmek, mağaza stok kontrolü, müşterinin mağazada bir çalışana ihtiyaç duymadan her şeyi tecrübe edebilmesi gibi konular var. Fujitsu Türkiye Kurumsal Hizmet Ve Çözümler Direktörü Cengiz Yeker'in verdiği bilgilere göre, dijital dönüşüm yatırımlarımda ise öne çıkan başlıklar arasında IOT, sanallaştırma, sensor teknolojileri, veri depolama ve veri güvenliğini sayabiliriz.

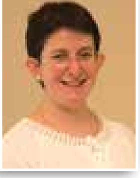
"Lojistik sektörü için dijital dönüşümün çıktısı sorusuna, kesinlikle verimlilik diye cevap verebiliriz" diyen Cengiz Yeker, açıklamalarını şöyle sürdürdü:

"Ayrıca müşteri memnuniyeti, can ve mal (şoför-kargo-yol) güvenliği gibi konular da öne çıkıyor. Yeni araçlar, yeni teknolojilerle donatılmış bir şekilde üretiliyor. Ancak bütün araçları merkezcil bir şekilde kontrol etmek için firmanın da dijitalleşmesi ve şu an kullanmakta oldukları, daha eski araçları da dijitalleştirmeleri gerekiyor. İyi bir dijital dönüşüm süreci geçirmiş lojistik firmalarının gerçek anlamda büyük bir verimlilik elde edeceklerini ve diğer sektörlere istinaden dijital dönüşümün sonuçlarını daha hızlı alacaklarını düşünüyorum. Lojistik sektöründe önemli olan iyi bir planlama süreci ve bu plana sadık kalınmasıdır. Bu şekilde zaman ve yakıt tasarrufu ile çok hızlı sonuçlar görmek mümkün. Ayrıca müşteri memnuniyeti de önemli bir konu. Müşteriler kargolarının ne zaman ellerine ulaşacağını önceden bilmek istiyorlar. Onlara bu izleme imkanını ne kadar doğru verebilirseniz, memnun ve sadık bir müşteri kitlesi elde etmiş oluyorsunuz. E-ticaretin hızla büyüdüğü günümüz dünyasında bunun önemli bir konu olduğunu düşünüyorum. Genel olarak lojistik sektörünün dijital dönüşüme bir heves ile yaklaştıklarını görebiliyoruz. Sektörün biraz daha atak davranarak önemli projeleri hayata geçirebileceklerini ve bunun sonuçlarını hızlı bir şekilde alacaklarını ön görüyorum.

Müşteri memnuniyeti ve müşteri analizi şu an en önemli konular. Ayrıca veri güvenliği hayli bir önem kazanmış durumda. Burada yapay zeka teknolojileri ve IOT çözümleri ile istenilen dönüşümü hızlı bir şekilde elde edebiliriz. Aynı zamanda diğer bir önemli konu ise eski teknoloji ve bilginin dijitalleşmesi ve yeni gelen teknolojilerle uyumlu çalışabilmesidir. Şirketler haklı olarak ellerinde ki her şeyle dijitalleşmeye çalışıyor. Bu da bizi ortak platformlar ve sensorlar ile IOT çözümlerine çıkarıyor. Fujitsu olarak firmalara dijital dönüşüm yolculuklarında uçtan uca yardımcı oluyoruz. Ürün sağlamadan, çözüm üretmeye, servis hizmetlerinden, doğru teknolojileri belirlemeye kadar her konuda çözümler sunuyoruz. Türkiye de Fujitsu olarak dijital dönüşüm konusunda önemli referanslara sahibiz. Müşterilerimizin ihtiyaçlarını detaylı bir analiz süreci ile anladıktan sonra Fujitsu ve iş ortaklarının geliştirdiği tüm inovasyon araçlarını ve tecrübelerimizi kullanarak konuya özel çözümler üretebiliyoruz."

Müşteri memnuniyeti 'mükemmel' deneyime bağlı

Yapı Kredi'nin dijital stratejisinin temelinde müşteri deneyimi, veri ve analitik, altyapı ile süreçlerin dijitalleşmesi var.



Handan Aybars

Tüm dünyada olduğu gibi dijitalleşme, Türkiye'de de sektörlerin iş yapış şekillerini ve piyasadaki oyuncuları değiştiriyor. Bu hızlı dönüşüm, dijital bankacılık stratejilerinde de bir transformasyon yaratarak pazara ve kullanıcılara farklı hizmetlerin sunulmasını sağlıyor. Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Cahit Erdoğan'a göre, özellikle mobilin yükselişiyle daha da dijitalleşen dünyada müşterilerin hayat tarzları ve kullanım alışkanlıkları da farklılaşıyor. Kullanıcılar, mobil ya da giyilebilir teknolojiler gibi gündelik hayatta kullanım sıklığı hızla artan yeni kanallardan da ürün ve hizmetlere ulaşmayı talep ediyor. Böylece yeni teknolojilerin yarattığı yeni mecralara uygun, aynı zamanda müşterilerin ihtiyacını karşılayacak, hayatını kolaylaştıracak, onlara özel çözümler sağlayacak ürün ve hizmetler üretmek kritik bir amaç haline geliyor. Bu bağlamda, Cahit Erdoğan, müşteri memnuniyetini en üst seviyede sağlamak isteyen kurumlar için finansal servis tasarımında dijitalin sağladığı deneyim ve kişiselleştirme olanaklarından faydalanmanın vazgeçilmez bir unsura dönüştüğüne dikkat çekti ve eklemeden geçmedi: "Günümüzde "yeterince iyi" olan değil, mükemmel deneyim sunan öne çıkıyor."

Dijital bankacılıkta 'sürdürülebilirlik' merkezde

Yasal düzenleme ve bankaların teknik altyapısı açısından Türkiye, dijital kanallardan sunulan ürünler ve siber güvenlik konusunda dünyaya örnek teşkil ediyor. Bu tespiti yapan Cahit Erdoğan, ayrıca Avrupa Birliği'nde (AB) yürürlüğe giren düzenlemelerin de Türk bankacılık sektörü üzerinde önemli etkileri olacağı öngörüsünü paylaştı. "Bu kapsamda PSD2 (Payment Services Directive) gibi düzenlemeleri de yakından takip ediyor, fırsat ve riskleri değerlendirerek gerekli yatırımları yapıyoruz" diyen Erdoğan, otoritelerin dijitalleşmeye verdiği önem ve vizyonu, Türk bankacılığının bilişim teknolojileri alanında yetkinliğini sağlayan en önemli etkenlerden biri olarak gösterdi. Bu noktada, gelişen ve giderek olgunlaşan teknolojiler ve kullanım yöntemleri hayatımıza yeni düzenlemeler getirmeye de devam edecek. Erdoğan, bu beklentisini, "Bulut bilişim, blockchain, verinin korunması ve paylaşımı gibi konularda farklı açılımlara imkan verecek yeni düzenlemelerin yakında devreye gireceğini düşünüyoruz" sözleri ile örnekledi.

Dijital kanallar, temel hizmet noktası oldu

Cahit Erdoğan'a göre, Türkiye'de bankacılık sektörü, özellikle dijitalleşme bakımından gelişmiş pazar sayılabilecek pek çok ülkenin ötesinde bir konumda bulunuyor. Sektör, teknolojik altyapıya büyük önem veriyor, ciddi yatırım yapıyor ve dijital bankacılık alanında dünyada örnek gösterilen pek çok yeniliğe imza atıyor. "Bugün geldiğimiz noktada artık dijital bankacılık kanalları Türkiye'de temel hizmet noktalarından birine dönüşmüş durumda" yorumunu yapan Cahit Erdoğan, son üç yılda "Türkiye'nin dijital bankası"nı tasarlamaya odaklandıklarını vurguladı. Bu süreçte önde gelen danışmanlarla ve tasarım firmalarıyla çalışarak dijital stratejilerini oluşturdukları bilgisini veren Erdoğan, "Üç sac ayağından oluşan stratejimizin merkezinde müşteri deneyimi, veri ve analitik, altyapı ile süreçlerin dijitalleşmesi bulunuyor" dedi. Dijital alandaki yatırımları bu doğrultuda planladıklarını söyleyen Erdoğan, stratejilerini şöyle anlattı:

Kurum kültürü 'girişimcilik' ile büyüyor

"Oldukça güçlü bir dijitalleşme stratejisine sahibiz. Teknolojik



Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Cahit Erdoğan

gelişmeleri dijital kanallara hızla adapte etmek adına çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz. Kurum içi girişimcilik de bizim için çok kıymetli. Kurum kültürünün bu yönde gelişmesi ve çalışanlarımızın girişimcilik kaslarını güçlendirmeleri adına çalışmalar yapıyoruz. Bu doğrultuda İnsan Kaynakları departmanı da stratejik bir partnerimiz. Teknoloji yeteneklerimizin gelişmesi amacıyla Bilgi Teknoloji ekiplerimiz ve Ar-Ge çalışmaları yapan Yapı Kredi Teknoloji ile birlikte hareket ediyoruz.

Tüm bu ekiplerin katkılarıyla kurum içi girişimcilik süreçlerini yeniden tasarlıyoruz. Bu çalışmada hedefimiz; hem çalışan hem müşteri deneyimini daha da yüksek bir noktaya taşımak, kurum kültürümüzü değişen şartlara daha hızlı adapte olmamızı sağlayacak şekilde geliştirmek."

Disk sisteminizi geleceğe hazırlayın

Hiç eskimeyen, günün ve kurumunu ihtiyaçlarına göre hep yeni kalan, performansı ve kapasite desteği yüksek, disk sistemi yeni kalırken yapılan hiçbir işlemin performans kaybı, kesinti ve veri geçişi yapmak zorunda bırakmadığı, tüm bunları ilk yıldan belli sabit yenileme fiyatlarıyla yapabilme imkanı söz konusu. Toplam sahip olma başlığında yüzde 30'u aşan maliyet avantajı da cabası. Kapasite arttırmak zorunda kalırsanız geleneksel disk sistemleri gibi öyle sürekli disk kutuları da eklemek zorunda değilsiniz. Daha yüksek kapasiteli yeni diskleri eskileri ile kesintisiz ve performans kaybı olmadan değiştirip, hatta eski diskleri belli bir ücret karşılığı verip; yeni disklerin maliyetinden düşürebilirsiniz. Daha üst ve farklı bir modele kesintisiz ve performans kaybı olmadan geçebiliyor, ayrıca eski denetleyicilerinizi belli bir ücret karşılığı geri verip yeni denetleyicilerin fiyatından bu rakamı düşürebiliyorsunuz. Böylece eski sisteminizin denetleyicilerini tıpkı disklerde olduğu gibi değerlendirip bir köşeye atmak zorunda kalmıyor, yazılım içinse hiç ödeme yapmıyorsunuz. Mevcut ve ileride çıkacak tüm özellikler de her zaman ücretsiz. Müşteri memnuniyetini gösteren NPS puanı tam 83.7 puan. Bu memnuniyetin eseri olarak Gartner'da son dört yıldır lider. Bunun adı EverGreen Storage. Tüm bu ürün& çözümlerle ilgili, detaylı bilgi almak için, PureStorage Türkiye ve ekibinin yarısı deneyimli



teknik uzmanlardan oluşan global distribütör Exclusive Networks Türkiye ile iletişime geçmek mümkün.

English Home, Logo Diva POS ile tüm mağazacılık süreçlerini tek bir merkezden yönetiyor

1992 yılında kurulan ve 2009 yılından bu yana Turgut Aydın Holding bünyesinde faaliyetlerini sürdüren English Home, Türkiye'de 305, 6 ülkede 100 satış noktası ile sektörünün lider kuruluşları arasında yer alıyor. 3 ülkede e-ticaret faaliyetleri de gerçekleştiren English Home bu yapı içindeki tüm noktaları merkezi olarak yönetme ihtiyacı doğrultusunda seçtiği Logo Diva POS'u 2009'dan bu yana kullanıyor. Logo Diva POS çözümü sayesinde hızlı mağaza açabilen ve tüm satış noktalarına gerçek zamanlı erişerek merkezi yönetim sağlayan English Home, önümüzdeki günlerde farklı ülkelerdeki mağaza açılışlarını da Diva POS ile gerçekleştirmeyi ve müşterilerine farklı bir omnichannel deneyimi yaşatmayı planlıyor.



"Bir perakende şirketinin bel kemiği müşteri ile birebir iletişim kurduğunuz, satış temsilcilerinizin hata yapma korkusu olmadan kullanabileceği uygulamalar sayesinde müşteri ile rahat iletişim kurmasını sağladığınız yer olan bankolarınızdaki kasalarınızdır. Biz bu en kritik noktamızı Diva POS ile Logo'ya emanet ettik. Bu kadar hızlı büyüyen ve yurt dışındaki birçok satış noktasına destek veren bir perakende şirketi olarak da ikinci önceliğimiz hızlı kurulum ve gerçek zamanlı erişim rahatlığıydı. Diva POS'un web tabanlı uygulaması sayesinde ekstra bir kuruluma ihtiyaç duymuyoruz, gerektiğinde merkezden satış noktalarındaki ekranlara rahatlıkla ulaşabiliyoruz. Bu da bizlere hızlı ve rahat destek verme, hızlı mağaza açma esnekliği sağlıyor."

***Dilek Döker Oraydın,** IT ve Perakende Çözümleri Müdürü, English Home*

İhtiyaçlar

- Satış noktalarındaki kasaları merkez ofisten yönetmek
- Hızlı yayılma politikası doğrultusunda yeni açılan satış noktalarını hızla devreye almak
- Farklı lokasyonlardaki noktalara merkezden destek sunmak
- Diva POS'un sunduğu destek hizmetleri ile istenilen uyarlamalara hızla cevap vermek
- Satış temsilcilerinin rahat kullanabileceği uygulamalarla hataları azaltmak, müşteri iletişimini güçlendirmek
- Satış temsilcilerinin rahat kullanımına yönelik geliştirilmiş arayüzü ile hataları azaltmak, müşteri iletişimini güçlendirmek

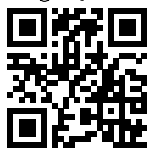
Faydalar

- Birçok farklı lokasyondaki satış noktalarının merkezden yönetilmesi
- Yeni satış noktalarında kolay ve hızlı kurulum sayesinde hızlı mağaza açma esnekliği
- Gelişmiş web teknolojisi sayesinde tüm satış noktalarına merkezden rahat ve hızlı destek sunulması
- Satış temsilcilerinin hata yapmaktan korkmadan kolay kullanabileceği kullanıcı dostu arayüze sahip kasa uygulamasıyla müşteri iletişiminin iyileştirilmesi
- Çok sayıda kasada haftanın 7 günü gerçekleştirilen yoğun kasa işlemlerinin kesintisiz olarak gerçekleştirilmesi

Çözümler

- Logo Diva POS

Daha fazla bilgi için;



Tüketicilerin dönem trendlerini uygun fiyatlarla evlerine taşıyarak, hayallerindeki evi oluşturmalarına yardımcı olan ürünler sunan English Home, 1992 yılında kuruldu. 2009 yılında 3 mağazasıyla Turgut Aydın Holding bünyesine katılan English Home bugün Türkiye'de 305 mağazada, yurtdışında da 6 ülkede 100 satış noktasında faaliyetlerini sürdürüyor. 3 mağazalı yıllarından bu yana Logo'nun perakende çözümü **Diva POS**'u kullanan English Home, kurumun hızlı yayılma politikasını destekleyen **Diva POS** sayesinde tüm mağazacılık operasyonlarını merkezden, kesintisiz olarak yönetiyor.

Hızlı büyüyen ve yurt dışında birçok ülkeye de destek veren bir perakende şirketi olarak ihtiyaç duyduğu hızlı kurulum ve gerçek zamanlı erişim rahatlığını **Logo Diva POS** ile elde eden English Home, **Diva POS**'un web tabanlı uygulaması ile bir kurulum yapılması gerekmeden hızla mağaza açabiliyor. **Diva POS** ile satış noktalarındaki tüm ekranlara gerçek zamanlı erişim de sağlayan English Home, bu sayede tüm noktalara hızla ve rahatlıkla destek verebiliyor. Bir perakende şirketinin bel kemiği olan bankolardaki kasalarını **Diva POS**'a emanet eden English Home, **Diva POS**'un kullanıcı dostu arayüzü sayesinde satış temsilcilerinin hata yapmaktan korkmadan, müşterileriyle rahat iletişim kurabilmelerini sağlıyor.

English Home merkezi ve kesintisiz yönetimin yanı sıra hızlı mağaza açma esnekliği sağlaması, sunduğu destek hizmetleriyle istedikleri uyarlamalara hızla yanıt verebilmesi nedeniyle tercih ettiği **Logo Diva POS** ile bugün Türkiye'deki 610, yurt dışındaki 200 kasasında haftanın 7 günü günde ortalama 30.000 kasa işlemini başarıyla gerçekleştiriyor.

interpro

24-30 Haziran 1996 ▪ sayı: 72

BT/haber

haftalık bilgi teknolojisi gazetesi

Teminat bedeli 5 bin dolara indi

Türk Telekom A.Ş. (TT), servis sağlayıcı olmak isteyen kuruluşlarla bir toplantı yaptı. TT Genel Müdürlük Toplantı Salonu'nda basına kapalı olarak yapılan toplantıda Servis Sağlayıcı Sözleşme Taslağı üzerinde görüşüldü ve katılımcılardan taslakla ilgili görüşlerini bir hafta içinde Türk Telekom'a iletmeleri istendi.

Toplantıya katılan servis sağlayıcı kuruluşların temsilcileri, TT'nin böyle bir toplantı düzenlemesini olumlu bir adım olarak değerlendirirken, tartışılan ve henüz açıklığa kavuşmayan birçok konudaki belirsiz tavrın da sürdüğünü belirtiyorlar. Öte yandan, daha önceki taslakta 50 bin dolar olan teminatın, 5 bin dolara indirildiği öğrenildi.

TT'nin, TURNET'in ne zaman hizmete gireceği konusunda bu toplantıda da kesin bir tarih veremediği gelen bilgiler arasında yer alıyor. Ancak, Ağustos ayı içinde hizmete girmesi bekleniyor. TT, daha önce de TURNET'in en geç Haziran ayı başında hizmete gireceğini söylemişti.

(Ayrıntılı haber sayfa 3'te)

Bu sayıda...

Internet'te Miting'!



Milliyet Gazetesi Ekonomi Şefi Şeref Oğuz ile Medyatext'in ortaklaşa düzenledikleri dünyadaki ilk sanal miting, ilgiyle karşılandı. Şeref Oğuz, Internet konusunda Türk Telekom'un tavrını kınamak amacıyla düzenlenen mitingin amacına ulaştığını söyledi.

(Ayrıntılı haber sayfa 14'te)

Çukurova Grubu, veri iletişiminde kararlı

Turkcell, Verinet, SuperOnline'dan sonra kablosuz veri iletişimi konusunda faaliyet göstermek üzere kurulan Mobicom Bilgi İletişim Hizmetleri A.Ş.'nin yüzde 70 hissesi Çukurova Grubu'na ait. Şirkete ayrıca Genpa, KVK ve BT sektörünün Exim'den tanıdığı Alphan Manas ve Emin Hitay ortak.

Son yıllarda telekomünikasyon alanına ciddi yatırım yapan Çukurova Grubu'nun, bu alandaki hedefleri ve çalışmalarına ilişkin SuperOnline Yönetim Kurulu üyesi Babür Özden ile görüştük.

(Ayrıntılı haber sayfa 2'de)



SuperOnline Yönetim Kurulu Üyesi Babür Özden

ULAKBIM için 5 yılda 45 milyon dolar

Kuruluş çalışmaları TÜBİTAK tarafından yürütülen Ulusal Akademik Ağ ve Bilgi Merkezi'nin (ULAKBİM) 1996-2000 yıllarını kapsayan çahşmalan için öngörülen yatırım bütçesi, toplam 45 milyon 383 bin dolar. Konuyla ilgili olarak TÜBİTAK'ın koordinatörlüğünde bir önolurluk raporu hazırlandı.

(Ayrıntılı haber sayfa 4'te)

Ulusal Bilgi Merkezi'nin Harcamaları (Bin $)

	1996	1997	1998	1999	2000	Toplam
CD-ROM Veritabanları	1.000	1.000	1.400	1.600	1.800	6.800
Basılı Süreli Yayın Maliyeti	1.000	1.000	750	750	625	4.125
Belge Sağlama Maliyeti	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	5.000
Donanım Maliyeti	700	-	500	-	500	1.700
Yazılım Maliyeti	1.000	-	500	-	500	2.000
Toplam	4.700	3.000	4.150	3.350	4.425	19.625

Internet ve iletişim teknolojileri

dizi yazı

Türker Cambazoğlu'nun hazırladığı yeni yazı dizisini bu sayıdan itibaren yayınlamaya başlıyoruz. *(Sayfa 18-19)*

İthalat rakamları halâ açıklanmadı

Gümrük Birliği'ne geçişle birlikte uygulanan gümrük beyannamelerinin değiştirilmesi nedeniyle, 1996 yılına ait resmi dış ticaret bilgilerinin alınması gecikiyor. İthalat rakamlarının açıklanmaması nedeniyle, Gümrük Birliği'nin ithalat üzerindeki etkisi de bilinmiyor.

(Ayrıntılı haber sayfa 9'da)

Süper bilgisayarları seven...k

Bugün 'yüksek başarımlı bilgisayar' olarak tanı... süper bilgis... sistemleri son 3 yıldır ülkemizde de kullanılıyo... Ar...k ve ODTÜ... kullanılan süper bilgisaylarların sayısınd... ...rede ...yazık ki bir artış olmadı. Buna neden olarak da Türk ...düs...inin u... ...sı arena... rekabetçi bir tutum izlememesinden dolay... bu tür ...stemlere ...tınm... yapma gereğini duymaması gösteriliyor.

(Ayrıntılı haber...)

Mobil uygulama ile basketbol cepte



Türkiye Basketbol Federasyonu, TBF mobil uygulamasını hizmete sundu. TBF Mobil uygulaması, iOS ve Android tabanlı tüm cihazların App Store veya Google Play Store bölümünden TBF ismi ile bulunup, ücretsiz indirilebiliyor. TBF mobil uygulaması ile Türkiye Basketbol Federasyonu'nun resmi internet sitesi www.tbf.org'da yer alan son haberlerin yanı sıra tüm play-off ve Milli Takım maçlarının canlı skorları anlık olarak takip edilebilecek ve kullanıcılar Milli Takımların güncel kadro ve fikstür detaylarına ulaşabilecekler. Uygulamada ayrıca Erkek ve Kadın A Milli, U20, U19, U18, U16, 15 Takımlarının, Tahincioğlu Basketbol Süper Ligi, Bilyoner.com Kadınlar Basketbol Süper Ligi, Türkiye Basketbol Ligi, Türkiye Kadınlar Basketbol Ligi, Türkiye Basketbol İkinci Ligi, Kadınlar Bölgesel Basketbol Ligi ve Basketbol Gençler Ligi ile ilgili tüm maçların eşleşmeleri, sonuçları, puan durumları ve fikstürleri yer alıyor. Basketbol severler takımlarının en güncel fikstür detaylarına da anında erişebilecekler.
Erkekler ve Kadınlar Cumhurbaşkanlığı, Erkekler ve Kadınlar Türkiye, Federasyon ve TKBL Federasyon Kupalarının tamamı hakkında genel bilgilerin yanı sıra, takımların fikstür bilgisine de kolayca ulaşılabiliyor.

Kyocera'dan Ecosys ailesine 7 yeni ürün



Kyocera Document Solutions; Ecosys serisi yazıcı ve çok fonksiyonlu fotokopi ürünlerine 7 yeni model daha eklendiğini duyurdu. Serinin yeni üyeleri arasında Ecosys P7240cdn, P6235cdn ve P6230cdn olmak üzere 3 adet A4 renkli yazıcı ve Ecosys M6635cidn, M6235cidn, M6630cidn ve M6230cidn olmak üzere 4 adet A4 renkli çok fonksiyonlu fotokopi makinesi var. Hızları dakikada 30 ila 40 sayfa arasında değişen yeni Kyocera ürünleri; geliştirilen ilk baskı çıkma süreleri ve tarama kapasiteleri ile ofis verimliliğini artırıyor. Tüm yeni ürünlerde standart olarak yer alan 1200 piksel renkli baskı kalitesi ise daha canlı renkler sağlıyor. Ecosys ailesinin yeni üyelerinin düşük işletim maliyetleri, onları KOBİ'ler için öne çıkartıyor. Yeni yazıcı ve MFP'ler, Kyocera'nın uzun ömürlü durum teknolojisine dayanan çevreye duyarlı Ecosys tasarımını barındırıyor. Tek sarf malzemesinin toner olmasına dayanan Ecosys teknolojisi bakım, yönetim ve sarf malzemeleriyle ilgili toplam sahip olma maliyetini en aza indiriyor. Kyocera'nın akıllı çözüm platformu HyPAS uyumlu olan yeni Ecosys M6635cidn, M6235cidn, M6630cidn ve M6230cidn MFP modellerinin fonksiyonları; çeşitli doküman çözümleri yazılımları ile kullanıcıların değişen ihtiyaçlarına ve iş akışlarına göre zenginleştirilip optimize edilebiliyor. Yeni cihazlar AirPrint, Google Cloud Print, Kyocera Mobile Print ve Mopria gibi mobil baskı desteği sayesinde kullanıcıların iOS ve Android mobil cihazlarından doğrudan baskı alabilmelerine ve tarama yapabilmelerine olanak tanıyor. Kyocera'nın opsiyonel veri güvenliği yazılımı Data Security Kit ile sabit diske yazılan verilerin etkin şifrelenmesi ve gerektiğinde veri üzerine yazma metotlarıyla ele geçirilemez biçimde tamamen silinmesi de mümkün oluyor.

Procat'in Ar-Ge merkezi olma başvurusuna onay

Anahtar teslim çağrı merkezi kurulumu, çağrı merkezlerine özel uygulama geliştirme hizmetleri sunan ve çağrı merkezi oteli bulunan Procat; Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından Türkiye'nin 883'üncü Ar-Ge merkezi olarak tescil edildi. Bakanlığa bağlı Bilim ve Teknoloji Genel Müdürlüğü'nde yapılan sunum sonrasında Procat'in yerinde Ar-Ge merkezi olma başvurusu onaylandı.
Teknoloji ve yazılım ekibini kapsayan Ar-Ge kadrosu ile Procat, devam eden projelerine patent almayı ve marka tescili sayısını arttırmayı hedefliyor. Procat, Ar-Ge merkezine yatırım yapmayı sürdürmeyi, çalışan sayısını artırmayı, akademisyenler ile işbirlikleri geliştirmeyi ve kalıcı katma değerli ürünleri pazara sunmayı amaçlarken, yerinde Ar-Ge sisteminin sunduğu avantajlardan yararlanarak mevcut yapısını daha dinamik bir hale getirdi. Bu sayede kendi ürün ve hizmetlerini daha hızlı geliştirmeyi hedefleyen firma, Ar-Ge merkezinde geliştirdiği ürünlerinin ihracatını arttırmayı da amaçlıyor.
Procat Ar-Ge Merkezi Yöneticisi Engin Bıçakçı, Yazılım Geliştirme Yöneticisi Yavuz Durbak ve Finans Direktörü Zuhal Ünner'in katılımıyla, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Genel Müdürlüğü'nde gerçekleşen toplantı sonrasında açıklamalarda bulunan Engin Bıçakçı, "Ar-Ge kültürünü Procat içinde yaygınlaştıracağız. Bu sayede inovatif fikirler yalnız fikir olarak kalmayıp, Ar-Ge merkezimizdeki arkadaşlarımızı ulusal ve uluslararası akademik faaliyetlere katılmaya teşvik edeceğiz" dedi. Yazılım Geliştirme Yöneticisi Yavuz Durbak, teknolojik gelişmelerin daha önce gerçekleşmesi mümkün olmayan birçok fikrin artık uygulanabilir olmasını sağladığını vurgulayarak Performans Yönetimi platformu olarak geliştirmeye başladıkları Qua Services ürünlerine makine öğrenmesi ve metin madenciliği teknikleri ile yapay zeka ekleyeceklerini belirtti. Durbak, projelerinin Ar-Ge faaliyetlerini üniversitelerle kuracakları işbirlikleri ile güçlendirmeyi planladıklarını da sözlerine ekledi.

Penta, Zyxel'in Türkiye'de tek yetkili dağıtıcısı

Zyxel Türkiye, kanal yapısında değişiklik yapma kararı alarak yeniden yapılanma sürecine girdi ve Haziran ayı itibariyle, 28 yıldır bilgi teknolojileri ürünlerinin dağıtımını gerçekleştiren Penta Teknoloji'yi tek yetkili dağıtıcı olarak atadı. Zyxel yeni kanal yapısı ile daha dinamik bir iş modeline kavuşarak, katma değer üretmeye odaklanacak. Zyxel Türkiye Kanaldan Sorumlu Genel Müdürü Tuğba Şişik, "Yeni yapılanmanın ardından yolumuza tek dağıtıcı ile devam etme kararı aldık. Hızla değişen bilişim sektöründe güvenilir ve uzun süreli iş ortaklığı kurmanın sırrı, uçtan uca bütün süreçlerin içine bizzat dahil olmaktan geçiyor. İş ortaklıklarında bu temel prensibi baz alıyoruz. Müşterilerimiz, Zyxel ürünlerine sadece Penta Teknoloji'nin güvencesi, gelişmiş satış ve servis ağıyla sahip olabilecekler. Bulut tabanlı ağ çözümleri sunan bir şirket olarak; iş ortaklarının becerileri ile yatırımlarını artırmalarını sağlayan yeni iş modelleri üzerinde çalışıyoruz. Hizmet yelpazemizi genişletecek ilave yatırımları da hızlandırdık" bilgisini verdi. Penta Teknoloji Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Fatih Erünsal ise "Stratejik iş ortalığımızın ardından iki şirket arasında artan sinerjiyle, Zyxel'in Türkiye pazar payını daha da artıracağımıza inancımız tam. Güçlü kanal yapısı, alanında uzman iş ortaklarımız, finansal çözümlerimiz ve deneyimli çalışanlarımız ile beraber büyümemizi sürdüreceğiz" yorumunu yaptı.

Agile ve agile manifestosu!

*Selçuk Kalafat

Bilişim dünyasında çevik yazılım geliştirme (agile) terimi günümüzde sıkça kullanılır hale geldi. Hızlı bir giriş yaparak agile'ın ilk günlerine dönecek olursak, 2001 yılında yayınlanan Agile Manifesto ile şu ilan edilmişti:

- Süreçler ve araçlardan ziyade bireyler ve etkileşimlere,
- Kapsamlı dokümantasyondan ziyade çalışan yazılıma,
- Sözleşme pazarlıklarından ziyade müşteri ile işbirliğine,
- Bir plana bağlı kalmaktan ziyade değişime karşılık vermeye değer vermeye kanaat getirdik.

Özetle, sol taraftaki maddelerin değerini kabul etmekle birlikte, sağ taraftaki maddeleri daha değerli bulmaktayız.

Farklı tanımlamaları bulunmakla birlikte agile'ın öne çıkan öğelerini şöyle özetleyebiliriz:

- Agile, yazılan kodu çalıştıranın bilgisayarlar olmakla birlikte, kodu tasarlayan ve sürekliliğini sağlayanların insanlar olduğunu vurgular. (The Agile Samurai).
- Agile bir değerler ve prensipler bütünüdür. (Agile Manifesto).
- Agile, yazılım geliştirme işinin karmaşık bir proses olduğunu ve talepler değişken olduğu için bu geliştirme işinin mükemmel bir şekilde planlanamayacağını itiraf etme dürüstlüğünü gösterir.

Bu tanımlamalar ve ifadeler agile'ın ne demek olduğuna belli bir açıklık getirse de günlük hayatta agile'ın nasıl uygulandığı ile ilgili pratik örneklere ihtiyaç duyabilirsiniz.

Nordstrom Innovation Lab – Sunglass iPad App Case Study videosunda 7 dakikada agile'ın pratikte nasıl uygulandığını, prensiplerinin nasıl hayata geçirildiğini çarpıcı bir şekilde görmeniz mümkün.

Bu videoya ek olarak Steve Denning'in 'Radikal Yönetimde Liderin Rehberi' (The Leader's Guide to Radical Management) isimli kitabında sözünü ettiği 'Sürekli İnovasyonun 7 Kuralı'nı okuduğunuzda, agile'ı anlamada bir adım daha atmış oluyorsunuz. Son olarak, bu kitapta belirtilen 7 prensip ile Agile Manifesto'yu birleştirdiğinizde, ortaya çıkan Agile portresini aşağıdaki gibi özetleyebiliriz:

Sürekli İnovasyonun 7 Kuralı

1.Müşterilerinizi Mutlu Edin

- Her şey hedefi doğru belirlemek ile başlıyor. Yaptığımız işin sonucunda amaç müşteriyi mutlu etmek olmalı, sadece ürün/hizmet üretmek veya para kazanmak değil.
- Amaç sadece para kazanmak olarak belirlendiğinde, insanlar işbirliği ve yaratıcılığı bir tarafa bırakabilirler.
- Kalıcı ilişkinin sırrı bugün ve yarın sizden ürün/hizmet satın almak isteyecek bir müşteri kitlesi oluşturabilmenizdir. Önemli olan tek seferlik bir alışveriş gerçekleştirmek değil, ilişkiyi beslemektir.



2. Kendi Organize Olan Takımlar Kurun

- "Yüksek performans gösteren bir takımda bulunmayan bir kişiye bunun nasıl bir şey olduğunu anlatmak çok zordur." Kristin Arnold.
- Farklı yorumlar, bakış açıları, problem çözme yöntemlerine sahip olan kişiler ile birlikte çalıştığınızda, yalnız başınıza çözemeyeceğiniz sorunların üstesinden gelebilirsiniz.
- Müşterileri mutlu etmek gibi çok boyutlu bir problemi çözme işinde ancak sorumluluk verilmiş, kendi organize olabilen, birlikte çalışma kültürüne sahip bir takım başarılı olabilir.

3. Müşteri Odaklı İterasyon (Customer Driven Iteration)

- "Küçük olanı yönetmek kolaydır." Lao Tzu.
- Müşteri odaklı iterasyon sayesinde firmalar stoklarını ve devam eden işlerini olabildiğince küçük tutabilmekteler. Bu sayede ürün/hizmetlerini hem müşterilerinin başlangıçtaki ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde özelleştirebilir hem de ihtiyaçlardaki değişikliklere hızlı bir şekilde cevap verebilirler.
- Müşteri odaklı iterasyonlar değer katan noktalara odaklanarak ve değer katmayan işlerden uzak durarak organizasyonun verimliliği arttırır. Benzer şekilde, verimsiz planlama süreçlerini elimine eder ve güvenilir olmayan ilerleme raporları yerine, gerçek ilerlemenin delillerini sunar.

4. Her İterasyonda Müşterilerinize Yeni Bir Değer Sunun

- Müşteri odaklı iterasyonlar, ciddi bir zihinsel dönüşüm gerektirir. Başarının anahtarı her iterasyon sonunda müşterinize bir değer sunabilmekten geçer.
- Kısa vadede sunacağınız küçük bir şey uzun vadede sunacağınız büyük şeyden daha fazla müşterilerinizi mutlu edecektir.
- Ana odak müşterileri mutlu edecek bir kalitede iş çıkarabilmek olmalıdır. Bir sonraki hedefiniz bunu daha hızlı yapabilmek olmalıdır.

5. Tam Şeffaflık

- "Doğrular önce sizi kızdırsa da nihayetinde sizi özgür kılacaktır." Gloria Steinem.
- Müşterileri mutlu etme hedefi her türlü engeli tüm açıklığıyla masaya yatırmayı gerektirir.
- "Radikal Yönetim"; hataların kaçınılmaz olduğunu kabul eder ve başarıya giden yolda hızlı bir şekilde hatalardan öğrenmeyi sağlayacak yapılar kurar.

6. Sürekli Gelişim

- Sürekli gelişim, ortaya çıkan problemleri oluştuğu anda çözmeye odaklanan davranış ve değerler bütünüdür.
- Sürekli gelişim sürecinin her gün takip edilmesi gereklidir.
- Sürekli gelişim üst yönetimin sorumluluğundadır.

7. İnteraktif İletişim

- "Modern organizasyonlar ast/üst ilişkileri çerçevesinde yönetilemez. İşbirliği içinde çalışan takımlardan oluşan yapılar kurulmalıdır." Peter Drucker.
- Geleneksel yöneticiler çalışanlarına sadece çalışan olarak yaklaşırlar. İletişimde geçerli akçe güçtür.
- "Radikal Yönetici"; iletişimi bir insanın başka bir insan ile olan alışverişi olarak görür. Hiyerarşi mevcut olsa da arka plandadır.

*PaperWork Müşteri Hizmetleri Yöneticisi.

HAYVANAT HAPİSHANELERİNE DEĞİL

İNSANLARA YATIRIM YAPIN

Bir canlıya yapabileceğiniz en büyük kötülük onu öldürmek değil, yaşamaya mahkum etmektir.

haytap.org





HAYTAP
HAYVAN HAKLARI
FEDERASYONU
Yaşam ellerinizde

Serdar Yokuş, Biznet Bilişim'de



2000 yılından bu yana siber güvenlik alanında hizmet veren, Mayıs 2018'de yüzde 100 hissesi Faruk Eczacıbaşı'nın sahibi olduğu FVD İleri Teknoloji Yatırımları A.Ş. tarafından devralınan Biznet Bilişim'in yeni Genel Müdürü Serdar Yokuş oldu. İstanbul Teknik Üniversitesi Elektronik ve Haberleşme Bölümü mezunu olan Serdar Yokuş, kariyerine Empa'da Satış Mühendisi olarak başladı. Yokuş, sonrasında sırasıyla; Intertech'te Sistem ve Network Uzmanı, Vestel'de Sistem ve Network Mühendisi, Vestelnet'te IT Müdürü, Lucent Technologies'de Çözüm Danışmanı ve Teknoloji Müdürü, Intrakets'de Satış Geliştirme Müdürü, Alcatel - Lucent Türkiye'de Grup Satış Müdürü ve Müşteri İlişkileri Yöneticisi, Datateknik'te Satış Direktörlüğü görevlerini üstlendi. Yokuş, 2011'den itibaren Huawei Türkiye'de önce Satış Direktörü, ardından Huawei Enterprise Ülke Müdürü olarak görev yaptı.

Allianz Assistance Türkiye'nin yeni CEO'su Tolan oldu



2015 Kasım'ından bu yana Allianz Assistance Türkiye'de Satış Direktörlüğü görevini sürdüren Merve Tolan, 1 Mayıs 2018 tarihinden itibaren Allianz Assistance Türkiye CEO'luğuna atandı. Merve Tolan, 1995 yılında İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde lisans eğitimini, 1997'de San Francisco'da Golden Gate Üniversitesi'nde MBA'ini tamamladı. İş hayatına 1995 yılında Başak Sigorta'da başlayan Tolan, 1998 – 2007 arasında Marsh Sigorta'da çeşitli görevler üstlendi, 2007 – 2015 arasında HSBC Kurumsal Bankacılık Sigorta Grup Müdürü olarak görev aldı. 2015 Kasım'ında Allianz Assistance Türkiye ailesine katılan Tolan, iki yıl boyunca sürdürdüğü Satış Direktörlüğü görevinin yanı sıra 2017 Eylül'ünde CEO vekili oldu, 1 Mayıs 2018 tarihinden itibaren de Allianz Assistance Türkiye'de CEO'luk görevini üstlendi.

İş GYO'nun yeni Genel Müdürü Hasan Kimya Bolat



İş GYO'nun genel müdürlüğü görevini Hasan Kimya Bolat üstlendi. 11 Haziran itibariyle İş Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş.'ye Genel Müdür olarak atanan Bolat, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Uluslararası İlişkiler mezunu. 1988 yılında Türkiye İş Bankası'nda müfettiş olarak göreve başlayan Bolat, İş Bankası'nın çeşitli şubelerinde şube müdürlükleri, Ticari Krediler Bölge Müdürlüğü, Kobi Kredileri Bölüm Müdürlüğü görevlerinin yanı sıra İş Bankası Grubu'nun muhtelif iştiraklerinde Yönetim Kurulu üyelikleri görevlerinde bulundu. 2013-2017 arasında İş Leasing Genel Müdürlüğü görevini yürüten Bolat, aynı zamanda Leasing Sektörü Temsil Kurulu Başkanlığı ve FKB Başkan Yardımcılığı görevlerini üstlendi. Bolat halen TİBAŞ Vakfı Yönetim Kurulu ve GullsEye A.Ş Yönetim Kurulu üyesi.

Akbank iştiraki AKÖde Genel Müdürü Sezgin oldu



Akbank'ın, kuruluş işlemleri geçen Şubat ayında tamamlanan iştiraki AKÖde Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri AŞ'nin Genel Müdürlüğü görevine Sitare Sezgin atandı. AKÖde Genel Müdürü Sitare Sezgin, Bilkent Üniversitesi İşletme Yönetimi'nden mezun olduktan sonra, yüksek lisans eğitimini Manchester Üniversitesi Finans ve Muhasebe Bölümü'nde tamamladı ve Hollanda'da Procter & Gamble'da başladığı iş yaşamını, sırasıyla Bain And Company, The Boston Consulting Group, Sabancı Holding Perakende Grubu'nda sürdürdü. Akbank'ta 2010-2011 yıllarında Yeni Ürün ve Kanal Geliştirme biriminde Bölüm Başkanı olarak görev alan Sitare Sezgin, son olarak Affinion Turkey Back-Up ve Bofis Turizm Genel Müdürlüğü, AvivaSA Emeklilik ve Hayat ile CarrefourSA'da bağımsız Yönetim Kurulu üyeliği görevlerini yürütüyordu.

Endeavor Türkiye'de görev değişimi



Küresel bazda etkin girişim hareketine odaklanan Endeavor Derneği'nde Genel Sekreter Didem Altop, görevini Aslı Kurul Türkmen'e devretti. 2006 yılında Türkiye'nin önde gelen iş insanlarının desteği ile Endeavor Etkin Girişimci Destekleme Derneği Türkiye ofisinin temellerini atan Didem Altop, 2007 yılından beri derneğin Genel Sekreterlik görevini yürütüyordu. Emre Kurttepeli'nin Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yürüttüğü Endeavor Türkiye'nin yönetim kurulunda Ali Koç, Alp Saul, Barbaros Özbugutu, Bülent Akgerman, Bülent Çelebi, Cansen Başaran Symes, Dilnişin Bayel, Ebru Dorman, Ebru Özdemir, Emre Zorlu, Fady Jameel, Hayri Çulhacı, Işık Keçeci Aşur, İlker Koçer, Murat Özyeğin, Nevzat Aydın, Özcan Tahincioğlu, Suzan Sabancı Dinçer ve Tankut Turnaoğlu bulunuyor.
Aslı Kurul Türkmen, Northwestern Üniversitesi Ekonomi ve Öğrenme ve Kurumsal Değişim bölümlerinde çift ana dal yaptı. Yüksek Lisans eğitimini ise Columbia Üniversitesi'nde Sosyal-Kurumsal Psikoloji alanında tamamladı. Türkmen aynı zamanda, dünya çapında yatırımcıları ve inovasyon liderlerini destekleyen ve bir araya getiren Kauffman Fellows Programı'nın da bir üyesi. Kariyerine finans ve danışmalık alanında Chicago'da başlayan Türkmen, 2009'dan beri Endeavor Türkiye'de Girişimci Seçim ve Hizmetler Direktörü olarak görev yapıyordu. Türkmen ayrıca, Endeavor'ın uluslararası Catalyst Yatırım Fonu'nun Türkiye temsilcisi.

Uygur, Milestone Systems'ın Güneydoğu Avrupa Satış Müdürü oldu

Merkezi Danimarka'nın başkenti Kopenhag'ta bulunan açık platform IP video yönetim yazılımı sağlayıcısı Milestone Systems'in Güneydoğu Avrupa Satış Müdürü Özgür Uygur oldu. Uygur, yeni görevi ile şirketin Güneydoğu Avrupa ekibini ve Türkiye, Yunanistan, Kıbrıs, Azerbaycan ve Türkmenistan'daki tüm operasyonlarını yönetecek. Özgür Uygur, daha önce de Milestone Systems Güneydoğu Avrupa Kanal Yöneticisi olarak görev yapıyordu. Marmara Üniversitesi Elektronik - Bilgisayar Bülümü'nü bitirdikten sonra Kocaeli Üniversitesi Jeoloji Mühendisliği'nden Onur Derecesi ile mezun olan Uygur, elektronik güvenlik sektörüne 2006'da saha mühendisi olarak başladı. Pronet, Karel Electronics, TCS ve Honeywell gibi firmalarda satış ve yöneticilik pozisyonlarında çalışan Uygur, 2016 yılından bu yana Milestone Systems bünyesinde görev yapıyordu.

Sürekliliği olan eğitim bir gereklilik

Dijital dönüşüm gelinen noktada üretim süreçlerini, pazarlamayı ve tüketim şekillerini değiştirirken, iş dünyası için sürdürülebilirliğin de temeli oluyor. Şirketlerin bağımsız yönetim kurulu üyesi ve üst düzey yönetici ihtiyacına cevap vermek amacıyla danışmanlık hizmeti sunan MY Executive'in Kurucu Ortağı Müge Yalçın, iş dünyasının öncelikli konusunun, çalışanları dijital dönüşüme hazırlamak olduğunu belirtti. Dijital dönüşümün, şirketlerin tepe yönetimden en alt kademelerine kadar her katmana nüfuz ettiğine işaret eden Müge Yalçın, "Bugün şirketler, insan kaynağını hangi eğitimlerle yarına hazırlaması gerektiğini planlıyor. Robotlar ve yapay zekâ alanında gelişmeler ışığında şirketler de sahip oldukları insan kaynağını daha verimli değerlendirebilecekleri yollar arıyor" dedi. Bu dönemde en önemli konuyu 'yaşam boyu öğrenmeyi ilke edinmek' olarak gösteren Müge Yalçın, şöyle devam etti:

"Hayat boyu öğrenme kavramı hızla yükseliyor. Danışmanlığını yaptığım birçok üst düzey yönetici, günlük mesailerinin bir bölümünü yeni şeyler öğrenmeye ayırıyor. Bu sürenin günde bir saatten üç saate kadar çıktığı örnekler biliyorum. Bunu bıraktıkları an düşeceklerini biliyorlar. Bu gerçeğin, bugün tüm çalışanlar için geçerli olduğunu unutmamak gerek. İkinci önemli kavram ise disiplinler arası düşünme yeteneği. Günümüzde çalışanların bilgilerini sürekli güncellemenin yanı sıra farklı disiplinler hakkında da bilgi sahibi olması bekleniyor. Zira şirketlerde departmanlar arasındaki sınırlar kalkıyor. Finansçının veya bilişimcinin pazarlamadan ve üretimden de anlaması gerek. Bu nedenle çalışanlara sunulacak eğitimlerde sürekliliğe, çeşitliliğe önem verilmeli ve birey için özelleştirilmiş disiplinler arası bakış kazandırıcı programlar uygulanmalı."

Zeynep Keskin'e bölgede üst düzey görev



SAP Türkiye'de 2012 - 2017 yılları arasında Genel Müdürlük görevini yürüten, 2017'de SAP Türkiye Genel Müdürlüğü'nden Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'yı kapsayan SAP EMEA Bölgesi Satış, Pazarlama ve E-ticaret çözümlerini kapsayan Customer Engagement and Commerce (CEC) İş Kolu'nun Yöneticiliğini üstlenen Zeynep Keskin, son olarak SAP Kuzey EMEA bölgesine Operasyonlardan Sorumlu Başkan (Chief Operating Officer) olarak atandı. Bu görevinde İngiltere/İrlanda, Fransa, Hollanda, Nordik ülkeleri, Belçika ve Lüksemburg pazarları ile çalışacak olan Keskin, bulut ve yerleşik/kurum içi (on premise) uygulamaları ile SAP'nin tüm satış operasyonlarından sorumlu olacak. Zeynep Keskin, Üsküdar Amerikan Kız Lisesi'nin ardından, üniversite eğitimini Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nde tamamladı. 1989 yılında New Orleans Loyola Üniversitesi'nde İşletme Yüksek Lisansını tamamladıktan sonra Keskin, kariyerine 1990 yılında Siemens'te Satış Temsilcisi olarak başladı. NCR Corporation, Digital-Compaq-HP, Cisco gibi şirketlerde satış ve üst düzey yöneticilik pozisyonlarında görev alan Keskin, SAP Türkiye'nin başarısının ardından, 7 Nisan 2017 itibariyle SAP EMEA Bölgesi Satış, Pazarlama ve E-ticaret çözümlerini kapsayan Customer Engagement and Commerce (CEC) iş kolunun yöneticisi olarak atanmıştı.

Etkinlikleriniz ile ilgili bilgileri **bthabersirketleri.com/EtkinlikDuyuru** adresine girebilirsiniz.

ETKİNLİK TAKV!M!

powered by radore BTHaber

ETKİNLİKLER YURTİÇİ

5 Temmuz 2018
Bilişim 500 Ödül Töreni
CVK Park Boshporus Hotel - İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

26 Temmuz 2018
BTvizyon Samsun Toplantısı
Samsun
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

9 Ağustos 2018
BTvizyon Eskişehir Toplantısı
Eskişehir
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

6 Eylül 2018
IoT, Büyük Veri ve Yapay Zeka Teknoloji Platformu
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

20 Eylül 2018
BTvizyon Erzurum Toplantısı
Erzurum
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

27 Eylül 2018
LOCARD Global Cyber Security Summit
Ankara
AYRINTILI BİLGİ:
www.locard.org

4 Ekim 2018
BTvizyon Ankara Toplantısı
Ankara
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

21 Kasım 2018
Teknoloji Kaptanları Ödül Töreni
İstanbul Kongre Merkezi
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

21 - 22 Kasım 2018
Bilişim Zirvesi'18
İstanbul Kongre Merkezi
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

ETKİNLİKLER YURTDIŞI

24 - 26 Temmuz 2018
Next '18
San Francisco, ABD
AYRINTILI BİLGİ:
cloud.withgoogle.com/next18/sf/

4 - 9 Ağustos 2018
Black Hat USA 2018
Las Vegas, ABD
AYRINTILI BİLGİ:
www.blackhat.com/us-18/

26 - 30 Ağustos 2018
VMworld 2018 US
Las Vegas, ABD
AYRINTILI BİLGİ:
www.vmworld.com/en/us/index.html

Yazın tam ortasından merhaba,

Açılışı su tüketimi ile yapıyorum bu hafta. 'Günde 8-10 bardak su için' cümlesi ezberimizdir, ama birçok sağlık probleminin kaynağının vücudumuzu susuz bırakmak olduğunu unutmaya da meyilliyiz. İç Hastalıkları Uzmanı Dr. Ergün Kasapoğlu'nun uyarıları net: Su içmek bir ihtiyaç ve erkeklerin günlük yaklaşık 2,5-3 litre, kadınların 2-2,5 litre su tüketmesi gerek. Bu ihtiyaç, tüm yiyecek ve içeceklerden elde edilen suyu da içeriyor. Çünkü kişi, gün boyu su ihtiyacının yaklaşık yüzde 20'sini de yiyeceklerden alıyor. Sıvı tüketimi besinleri taşımaya, toksinlerden kurtulmaya, sıcaklığı doğru seviyede tutmaya, eklemleri yağlamaya, cildi nemlendirmeye de yardımcı oluyor.

Konu su madem, biraz işi büyütüp, az biraz da açılıp Akdeniz'e geçeceğim ve 'plastik' gibi bir acı gerçeği paylaşacağım seninle. WWF tarafından hazırlanan raporda Akdeniz'in bir "plastik denizi" olma riski vurgulanmış. Sorunu örneklerle ve ülkeler bazında irdeleyen "Plastik Kapanından Çıkış: Akdeniz'i Plastik Kirliliğinden Kurtarmak" raporunda çözüm için uluslararası, ulusal, endüstriyel ve bireysel düzeyde neler yapılması gerektiğine yer verilmiş. Çünkü Akdeniz'deki atıkların yüzde 95'ini plastik maddeler oluşturuyor. Akdeniz'de 134 tür deniz canlısı da yokluktan değil, tamamen pislikten plastik atıkları yiyor. Torba, sigara izmariti, balon, şişe, şişe kapağı, pipet gibi büyük parçalardan oluşan atıklar kirliliğin görünen yüzü. Üstüne bir de 'mikro plastik' denilen 5 milimetreden küçük plastikler var ki, rapor, bu parçaların deniz canlıları tarafından yutularak sindirildiğini, besin zinciri içinde insanlara kadar ulaşarak sağlık riski oluşturduğunu vurgulamış.

Neyse ki iyi şeyler de oluyor. Vaillant ve Doğa Derneği işbirliğiyle hayata geçirilen

Küçük akbaba için dev adımlar!



Küçük Akbaba Projesi'nin Beypazarı'nda başarıyla sonuçlanan ilk etabının ardından ikinci etabı, türün en önemli göç yolu üzerinde bulunan Mersin'de başlıyor. Küçük akbabaların göç yollarından olan Balkan, Ortadoğu ve Afrika ülkelerinin ortaklığında yürütülen uluslararası projenin Mersin ayağındaki çalışmalar için Gülnar Önemli Doğa Alanı, Göksu Vadisi ve Kadıncık Vadisi'ne yoğunlaşılıyor. Bu alanlarda küçük akbabaların yaşamlarına etki eden olumsuzluklar belirlenip, risk haritası çizilecek ve bu olumsuzlukları önlemek için çalışmalar yapılacak. Zira dünya üzerinde nesli tehlike altında olan küçük akbaba kuşları, korunması için acil önlem alınması gereken canlılar listesinde üst sıralarda. Bu projeyle ise Beypazarı'ndaki 96 yuvada yaşamlarını devam ettiren 120 çift küçük akbaba Balkanlardaki en büyük nüfusu oluşturuyor. Çocuklara küçük akbabaları anlatmak için bölgede yaşayan akbabaların kuklaları yapılmış, "Küçük Akbabanın Göç Macerası" isimli oyun hazırlanıp oynatılmış, Beypazarı Halk Eğitim Merkezi işbirliğiyle yöre kadınlarının elde eğerek ürettikleri tiftik ipinden yapılan cüzdan, bilgisayar, heybe gibi ürünlerin satışına başlanmış. Küçük akbabaların yaşam alanlarının genişletilmesinin yanı sıra yöre ekonomisine katkı var.

Sırada enerjimizi yüksek tutmak adına enerji ve çevre haberlerim var. Urla Belediyesi ev sahipliğinde Urla Kadın Girişimi Üretim ve İşletme Kooperatifi'nin çatısına güneş enerjisi santrali kurulmuş. Projenin kurulum sponsorluğunu Solarçatı, ekipman sponsorluklarını Solarbaba platformunun organizasyonu ile Endepo, Goodwe ve Smart Solar gerçekleştirmiş. Kooperatifin sahip olduğu 1.8 kW gücündeki güneş enerjisi santrali yılda yaklaşık 2.7 MWh elektrik üreterek, kooperatifin elektrik ihtiyacının 50'sini karşılayacak. 2016 Haziran'ında Çorum Belediyesi tarafından düzenlenen kamu ihalesini İtalya'nın lisanssız segmentteki rüzgar türbini üreticisi LEITWIND kazanmıştı. Çorum Belediyesi, bu yatırımla Türkiye'de diğer kamu ihaleleri için de örnek olmuş. Çorum Belediye Başkanı Zeki Gül, "Dört adet rüzgar türbinimizle enerji üretimine başladık ve toplam 14 milyon kWh enerji üretimi gerçekleştireceğiz" demiş. Çevreci adımlar bireysel ve kurumsal faydaları beraberinde getirmekte gecikmiyor, iş ki biraz sabır olsun, MediaMarkt gibi şirketlerin izlenmesi çok da zor olmayan adımları örnek alınsın. 2011'den bu yana düzenli olarak her yıl yüzde 15 enerji tasarrufu için çalışan MediaMarkt, 2017'de küresel bazda yaklaşık yarım milyon megavat saatlik enerji tasarrufu elde ederken, 230 bin ton karbon salınımının önüne geçmiş, yaklaşık 70 milyon avro harcanmasına engel olarak ekonomik katkı sağlamış. Çevreci yaklaşım küresel bir öncelik ve MediaMarkt'ın Türkiye mağazaları, dünya ortalamasının üzerinde enerji tasarrufu ile fark yaratan ülkelerden.

10'uncu 'Sürdürülebilirlik Raporu'nu yayınlayan Arçelik ise döngüsel ekonominin parçası olan geri dönüşüm ve kaynak verimliliği konusunda öncü projelere imza attığını ortaya koymuş. Şirket, geliştirdiği patentli teknolojisi ile 12 milyon PET şişeyi geri dönüştürerek çamaşır makinesi kazanı üretiminde kullanmış. Kullanım ömrünü doldurmuş eski ürünlere ikinci bir hayat veren Arçelik, kendi geri dönüşüm tesislerinden elde ettiği plastiklerle ürettiği elektrik süpürgesiyle de Avrupa'da ödüle layık bulunmuş. Arçelik tüm bu adımlarıyla çevreyi tehdit eden atıkların azaltılmasını ve yeniden ekonomiye kazandırılmalarını sağlıyor.

Bu yaratıcılıkların temeli olan 'girişimcilik' adına çalışmalarını sürdüren Girişim Hareketi, Nevşehir'de girişimcilik programına Sera Kapadokya Kuluçka Merkezi ev sahipliğinde başlamış, "Türkiye'de Girişimcilik Ekosistemi" semineri ile başlayan paylaşımların ilkine Girişim Hareketi Genel Koordinatörü İsmail Haznedar da katılmış, "Başarı ile tasarladığımız modelimiz ile Anadolu'ya girişimcilere, projelere ve yatırımcılara ulaşacağımız bir döneme başladık" demiş. Detaylar için www.girisimhareketi.com takibimizde olsun, çünkü doğru ihtiyaçları doğru adresleyen girişimler ödülsüz kalmıyor. Misal, Sabancı Üniversitesi öğrencileri Alper Tellioğlu ve Efe Nadir, DuPont'un Türkiye'de ilk kez gerçekleştirdiği Sanal İnovasyon Kampı'nda katılan 47 projeyi geride bırakarak "ID Authentication with Heartbeat" (Kalp Ritmi ile Kimlik Doğrulama) projesi ile birinci olmuş. Dijital İşte Kız Kardeşlik Platformu BinYaprak, Yenibiriş'in www.isyasami.yenibiris.com adresindeki iş ve kariyer bloğunda "İlham Veren Kadınlar", "Teknoloji ve Kadın", "İşte Eşitlik" başlıkları altında video yayınlarını, bilgilendirici yazıları ve ilham veren gerçek hayat hikayelerini Yenibiriş takipçileriyle paylaşacakmış. BinYaprak Kurucusu Melek Pulatkonak, kadın istihdamını artırma hedefini vurgularken, Yenibiriş Ürün ve Teknoloji Koordinatörü Eren Çamlıkaya da BinYaprak'ın, Yenibiriş'in blog sitesi üzerinden kanal açarak milyonlarca kadına ulaşmasını sağlayacaklarını ifade etmiş.

Madem yaz tatili başladı, o zaman bu haftaya noktayı çocuklar için keyifli etkinliklerle koymanın vaktidir. Hem Artkolik de 'Çocuklar İçin Yaz Etkinlikleri' başlığında birçok başlıkta faydalı içeriği sunuyor. 31 Temmuz'a kadar her Pazartesi, Salı, Çarşamba ve Perşembe günleri düzenlenecek birçok başlıkta eğitimlerden eğitim beğenmek mümkün. Eğlenceli Teknoloji'den Seramik ve Mozaik'e, Yaratıcı Drama'dan Giyilebilir Sanat'a çocukların vizyonunu besleyecek birçok eğitim var. İyisi mi meraklıları http://artkolikiz.blogspot.com/2018/05/cocuklar-icin-yaz-etkinlikleri.html sitesine bir baksın.

Haftaya görüşmek üzere,

İtirazım var...

Devlet kurumları ve belediyelerin kadrolarını gereğinden fazla güçlendirerek, bilişim sektörüne rakip ürün geliştirmelerine itirazım var.

BThaber

YIL 22
SAYI 1177
25 HAZİRAN - 1 TEMMUZ 2018

www.bthaber.com

 www.linkedin.com/groups/BThaber
 twitter.com/bthaber
 www.facebook.com/BThaber

Okur Temsilcisi
Behçet Envarlı
benvarli@tbv.org.tr

Bilişim Zirvesi Etkinlik Organizasyon Ltd. Şti. adına Sahibi ve Sorumlu Yazışleri Müdürü
Neslihan Aksun
neslihana@bthaber.com.tr

BThaber Grubu Yayın Koordinatörü
Ayhan Sevgi
ayhans@bthaber.com.tr

Editör
Handan Aybars
handana@bthaber.com.tr

Görsel Yönetmen
Tuğçe Erarslan
tugcee@bthaber.com.tr

Online Editör
Ferit Çelik
feritc@bthaber.com.tr

Video Editör
Efe Çevikoğulları
efec@bthaber.com.tr

Bültenlerinizi
bulten@bthaber.com.tr
adresine gönderebilirsiniz

Abone ve Dağıtım
btabone@bthaber.com.tr

REKLAM SATIŞ GRUBU

İş Geliştirme ve Satış Müdürü
Abdurrahman Koyuncu
Reklam Satış Yönetmenleri
Kutay Göçe
Çiğdem Şakar
Rana Özgen
Reklam Rezervasyon Sorumlusu
Suzan Bilken

BThaber Şirketler Grubu Ankara Temsilcisi
Funda Koyuncu

Yönetim Yeri:
Bilişim Zirvesi Etkinlik Organizasyon Limited Şirketi
Örnek Mah. Şehit Cahar Dudayev Cad. Örnek İş Merkezi
No:14 Kat:5 34704 Ataşehir İSTANBUL
Telefon: (0216) 888 0 596

Ankara Ofisi:
Adres : Nergis Sok Via Flat İş Merkezi No:7/2 Söğütözü-Ankara
Telefon: (0312) 258 64 24 / Faks: (0312) 258 63 02

ISSN 1300-6495

Türkiye'nin en köklü bilişim teknolojileri yayını olan BThaber, 1995 yılından bu yana bilişim ve teknoloji dünyasındaki en son haberleri, yenilikleri ve bilgileri okuyucularına kesintisiz bir şekilde sunmaya devam ediyor. Her hafta yüzde 35'i BT, yüzde 65'i ise finans, otomotiv ve sağlık gibi farklı sektörlerde yer alan şirketlerin ve kamu kurumlarının yöneticilerinden oluşan 7500'ün üzerinde kişiye ulaşmakta ve online platformlar üzerinden her hafta on binlerce kişiye erişim sağlamaktadır.

Cilt, Baskı, Poşetleme: Uniprint San. ve Tic. A.Ş. - Hadımköy İstanbul Asfaltı Ömerli Köyü İstanbul - Tel 0212-798 28 40. ❍ BThaber kontrollü abonelik sistemiyle dağıtılmaktadır. - Fiyatı 1 Kuruş (KDV dahil) - BThaber, 5187 sayılı Basın Kanunu'nun 2/f maddesi hükmü gereği 'yerel süreli yayın'dır.

WEEKLY
INFORMATION
TECHNOLOGY AND
ECONOMY
NEWSPAPER

BThaber Weekly

CEBIT 2018 feels the pulse of technology with a festival concept

CEBIT 2018 took place on 11-15th of June with the changing face. Artificial intelligence, internet of things, block chain, big data, robotics and autonomous technologies brought about by the digital transformation constituted the agenda of the fair.
CEBIT, which has witnessed the development of information technologies since the 1970s, has hosted millions of participants today. However, CEBIT left its approach of exhibition behind with its new concept and defined itself as "Europe's New Business and Technology Festival for Digitalization and Innovation". Participants at the festival found more interaction and recreation opportunities in CEBIT's new d!conomy, d!tec, d!campus and d!talk sub-concepts. In addition, the transition of the date of the fair from winter to summer made it warmer and cheerful.
CEBIT 2018 was held with the participation of a total of nine companies from Turkey. On the other hand, the event was held in partnership with Huawei, Salesforce, SAP, IBM, Vodafone and Volkswagen and it hosted numerous events on artificial intelligence, big data, blockchain, internet of things, robotics and autonomous technologies.
On the first day of the new CEBIT on the press displaying demos for autonomous and unmanned vehicles, the producers introduced their new products. With the new autonomous helicopter introduced under the name of Volocopter, clues about the final destination of aviation and transportation were shared with the participants.
Volkswagen, i.Life and Audi presented new autonomous technologies in the exhibition that lasted for 5 days, where more than 2800 participating companies and more than 600 speakers took part.
SoftBank Robotics introduced a new humanoid robot named "Pepper" and the last point in robotics technology was exhibited. Information about what kinds of improvements were made at the point of naturalization was shared about robot which reacts very close to human emotions.
Parallel to the tendency of the internet of things, many new solutions have been offered in smart cities and smart living spaces. Within the framework of CEBIT, Huawei did a demo on traffic and transportation optimization in smart cities and IBM shared weather and meteorology solutions while doing. Vodafone emphasized the importance of synchronous data communication, which is a very important issue in the Internet of things. Drone races attracted great interest this year as well, in which AR, VR and AI applications, which Turkish companies also participated in, were exhibited.

New stop of CEBIT will be Russia in 2019

With the agreement signed under CEBIT 2018, CEBIT's new stop became Moscow after Hannover, Bangkok and Sydney. Russia's potential in the field of IT is added to the statement that such a step has been taken, the event will take place in Technopark Skolkovo on 19 – 21st of March, 2019.

"d!conomy, d!tec, d!campus ve d!talk" What has changed with the new CEBIT?

It was announced in 2017 that many things will change with CEBIT 2018. With its renewed history and face, CEBIT changed the approach to the informatics fair that was sculptured in mind and blended it with the festival. With the new approach, it was aimed to attract more of the participants.
There is a main stage in the scope of d!campus which covers the open area of the fair and in the evening two concerts were held on the two side scenes. Through d!campus, a large number of games and virtual reality experience areas were also created for CEBIT 2018.
Along with d!conomy, the interaction in the institutional space has also changed dimensions. With this new concept, decision makers have stepped up their business partnerships with potential partners.
Entrepreneurs who have taken their first steps under CEBIT 2018 have not been forgotten. A room reserved for d!tec was filled with entrepreneurs who developed their own products and sought to present them to potential customers.
10 simultaneous speeches took place for four days with close side stages set up with d!talk. In this way, the participants were able to participate in the presentations they were aiming without being bound to the main stage. One of these presentations was realized by Kerem Palabıyık, Founding Partner of Fourdotone.

Every step is for blockchain...

Turkey Informatics Foundation (TBV), in the scope of blockchain technology, has implemented the Blockchain Turkey Platform (BCTR)for a world designed in which the entrepreneurs are supported, the new business models are studies, Turkey is made to be one of the leading countries and designing the future in this regard. BCTR, being non-profit, will be working with the aim of creating a sustainable blockchain ecosystem in Turkey and eliminating the challenges of the new era of doing business. Platform will be making collaborations through trainings, events; science, industry and technology academies, think tanks, universities, blockchain platforms and consortia of other countries and associations, as well as informative publications and contents. Platform aims to build bridges between lawmakers, public institutions and organizations, regulatory authorities, the private sector and the universities, invite all parties to organized events, organize consultation meetings, give advice and contribute to legislative development work. Faruk Eczacıbaşı, Chairman of the TBV, said that: "An economist I was following with interest, commented on the blockchain technology in comparison with the past 500 years of technological progress and said: 'The printing revolution filled the information gap; the industrial revolution filled the power gap; the internet revolution filled the distance gap and the blockchain revolution will fill confidence gap.' It is hard to disagree with his comment."

Speaking on behalf of the Interbank Card Center (BKM), which is one of the first members of the BCTR organization, BKM General Manager Dr. Soner Canko said: "We are pleased to be a part of this platform that will be accessible to all sectors under the TBV roof.", believing that blockchain technology will shape the future. It may be included in the corporate participants with different membership form, which is open to participants from all sectors in Turkey, operating in all sectors to reach the expected BCTR advisory board, including significant Turkish academics and experts from around the world. Details are available at www.bctr.org.

Awards are for Prof. Köksal and his efforts...

Turkey Informatics Association (TBD) founder and creator of 2.500 scientific words' Turkish equivalents including 'bilişim' – (informatics); science awards are being distributed to the honor of Prof. Aydın Köksal. TBD Chairman Rahmi Aktepe stated that the Prof. Köksal who dedicated his life to the science and the Turkish language, is a living value for our country. He also said that: "Informatics experts who published their works as original papers, articles or books in the field of information technology, may enter into the 'Prof. Aydın Köksal Awards' competition until October 26th, 2018."

TBD's 35th National Informatics Congress in November will also host the ceremony for Prof. Aydın Köksal Awards and there will be four categories: "Computer Engineering Science Award", "Computer Engineering Academic Teaching Award", "Original National Software Award" and "Software Export Award". TBD will be dedicating the competition to the honor of Prof. Aydın Köksal whose principle has been to move Turkey up to the current informatics level, made efforts to transform Turkey into an information society and established TBD in 1971 with this goal and dedicated his life to make Turkish a language of science.

Prof. Köksal has created more than 2,500 scientific word equivalents to Turkish such as computer, computing, informatics, software, online, printer, memory, hardware, communication, command, memory location and operating and although Köksal did speak English, French, Italian, German and Spanish, he made an impact on the Turkish science world with his warnings that the language of education should be 'Turkish' and in countries where the education is given in foreign languages, the national languages are bound to be extinct. TBD Chairman Rahmi Aktepe stated that: "With more than 280 scientific publications, Prof. Köksal still contributes to Turkish enlightenment. There is much to learn from Aydın Köksal as Turkey and as IT professionals."

Academicians, researchers and scientists working in R&D departments of universities and industrial organizations can participate in the Prof. Aydın Köksal Award competition with works published as original papers, articles or books. Applications will be able to be delivered to TBD by hand or by posts until 17:00 on Friday, October 26, 2018. The winners will be announced at the opening of TBD National Informatics Congress on November 21st. The competitor or organization may apply to the competition as a candidate, or any other person or organization may nominate any person or organization. Details about the contest are available at www.tbd.org.tr.

Putting an end to phone harassments!

Among the subjects that consumers most complain about the telecommunication sector are constant phone calls of some sales teams on behalf of companies that the consumers are not subscribed to. These phone harassments bring negative results in terms of consumer satisfaction. In terms of companies in the telecommunications sector, this is an important problem to be solved.

At this point, with the initiative of TELCODER, the companies in the sector came together and reached consensus, established the Dealer Resolution Commission, and the commission started to give results in a short period of time. The commission, which consists of the representatives of the companies that provide internet services, conducts activities to detect the tele-sales organizations that cause this situation and to inform businesses about harmful activities. Within the scope of the works, the commission presidency and the administrative processes are undertaken by TELKODER regarding the work carried out for all mediators acting on behalf of the dealers, subcontractors and connected persons. TELKODER Chairman Yusuf Ata Arıak gave the following information:

"We have found that consumers are disturbed by dealing with deceptive information and being exposed to numerous phone calls, particularly in sales related to internet subscriptions in our industry. To achieve a solution, we brought together the related companies under a working commission, taking into consideration their mutual rights. This commission, based on the benefit of the sector, the reputation of companies and the protection of consumer rights, has started a productive period. With the efforts of the Dealer Resolution Commission, consumers will be relieved of the concern that their personal data is not secure in the company they are receiving internet services from. KVKK is directly related to telecommunication companies. This law is very well understood by companies and we will carry out studies in this context. In the near future, a delegation of our friends visited the Institution for the Protection of Personal Data and we continue our research on what kinds of studies we will carry out. Dealer Resolution Commission will help our operators at this point."



BThaber

BThaber Masa Tenisi Turnuvası

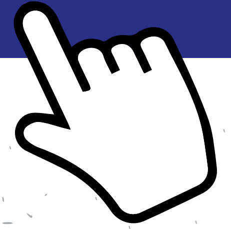
Sektörümüzü bir araya getiriyor!

Rekabet • Dostluk • Takım Ruhu • Eğlence • Spor

Adrenalin • Konsantrasyon • Motivasyon

Takımını Kur ve Başvur

masatenisi@bthaber.com.tr



SPONSOR



* Başvuru ve katılım ücretsizdir. * Başvurular masatenisi@bthaber.com.tr adresinden 4 Temmuz 2018 tarihine kadar kabul edilecektir.
*Başvuruları onaylanan takımlar 6 Temmuz 2018 tarihinde açıklanacaktır.
*Turnuvaya katılım bilişim sektörü tüm çalışanları ya da farklı sektörlerin bilgi işlem ile ilgili çalışanları için geçerlidir.
*Takımlar 2 kişiden oluşmalıdır. *Başvuru mailinde takım üyelerinin isim/soyisim ve kurumsal iletişim bilgileri yer almalıdır.
*Bireysel başvuru kabul edilmemektedir. Sadece takım başvuruları esas alınır. *Kontenjan 32 takım ile sınırlıdır.
*Turnuva BThaber tarafından ve İstanbul Kuruluşlar Arası Masa Tenisi Spor Kulübü Derneğinin desteği ile gerçekleşecektir.
*Turnuva Göztepe Halil Türkkan Ortaokulu Fenerbahçe Veteran Masa Tenisçileri Spor Kulübü Derneği mekanında 14 Temmuz 2018, Cumartesi sabah saat 10.00 da başlayacak ve tüm gün devam edecektir.

BThaber